اسلامی
مالیات
اسلامی بینکاری: اصول اور تطبیق
www.KitaboSunnat.com
محمد ایوب

''مصنف نے اسلامی بینکاری و مالکاری کے عقود، کاروباری طریقوں، ان کی عملی شکل اور مراحل کے بارے میں اب تک جامع ترین مباحث پیش کی ہیں۔ انھوں نے اسلامی معاشی نظام میں کاروباری تصورات کو اس طرح سمویا ہے کہ تعلیم یافتہ اور درس و تدریس سے منسلک طبقہ اس پر داد دیے بغیر نہیں رہ سکتا۔ کاروباری پراڈکٹس کے بارے میں دی گئی تفاصیل اسلامی بینکاری میں عملاً مصروف لوگوں کے لیے نہایت مفید ثابت ہوں گی۔''

پروفیسر ڈاکٹر راڈنی ولسن

ڈائریکٹر پوسٹ گریجوایٹ اسٹڈیز، ڈرہم یونیورسٹی لندن

''اسلامک فائنانس کے میدان میں یہ دقیق، محنت طلب اور قاموسی نوعیت کا کام کر کے مصنف نے ایک ایسی گرانقدر خدمت سرانجام دی ہے جو ڈاکٹر ایوب جیسا محقق، استاد اور ٹریز ہی کر سکتا ہے۔ لین دین اور کاروبار کے حوالے سے فقہی مذاہب اربعہ کی تشریحات کو آج کے کاروباری حالات کے مطابق آسان زبان اور واضح انداز سے اس طرح سمویا گیا ہے کہ کتاب طلباء اور عملاً بینکاری کرنے والوں کے لیے نہایت کارآمد علمی ذخیرہ کی حیثیت اختیار کر گئی ہے۔ بالخصوص یہ کتاب فنانشیل انجینئرز کے لیے اہمیت کی حامل ہے جو شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے اسلامی مالکاری پراڈکٹس و آلات تیار کرنا چاہتے ہوں۔''

ڈاکٹر عباس میراخور

اگیزیکٹو ڈائریکٹر، آئی ایم ایف

واشنگٹن ڈی سی

''انڈرسٹینڈنگ اسلامک فائنانس'' مصنف کی کئی سالوں کی محنت کا ثمر ہے جس میں انھوں نے اسلامک کمرشل لا اور اسلامی مالیات کے اصولوں پر سیر حاصل بحث کی ہے۔ مسلمہ اصولوں پر مبنی اسلامی معاشی نظام کا کماحقہ ادراک تبھی ممکن ہے جب اُسے متفرق عقود کے مجموعہ کے طور پر دیکھا جائے جیسا کہ فاضل مصنف نے کیا ہے۔ اس طرح یہ کتاب شرعی اصولوں اور معاشی و مالیاتی نظام کے درمیان ایک اہم رابطہ فراہم کرتی ہے جس سے قاری کے لیے اسلامی مالیاتی نظام کو سمجھنا نہایت آسان ہو گیا ہے۔''

ڈاکٹر ضمیر اقبال

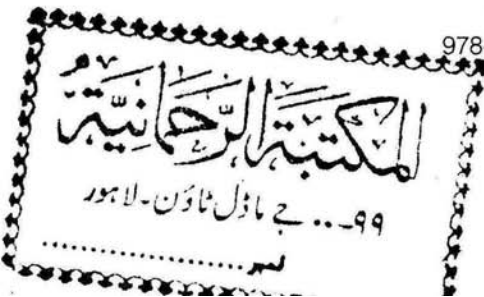
ورلڈ بینک، واشنگٹن ڈی سی

اسلامی مالیات

اسلامی مالیات

اسلامی بینکاری: اصول اور تطبیق

اسلامی مالیات

مصنف:	محمد ایوب
اہتمام:	رفاہ سنٹر آف اسلامک بزنس، رفاہ انٹرنیشنل یونیورسٹی، اسلام آباد
اشاعت:	اوّل: ۲۰۱۰ء
تعداد:	1000
ڈیزائن/ پرنٹنگ:	industree.pakistan@gmail.com
ISBN :	978-969-9486-00-5
قیمت:	1250 روپے

اُن سب لوگوں کے نام

جو فکری یا عملی سطحوں پر

اسلام کے مالیاتی نظام

کو قرآن وسنت کی روشنی

میں اور اس کی روح کے

مطابق نافذ کرنے کی

سعی کر رہے ہیں!

فہرست

باکسز اور اشکال کی فہرست

❀❀❀

پیش لفظ

اکیسویں صدی کا ایک بڑا چیلنج مروّجہ سرمایہ دارانہ نظام معیشت میں پڑنے والی واضح دراڑیں اور اسکے باوجود اس نظام کا یہ دعویٰ ہے کہ اگر کسی بھی ترقی پذیر ملک کو ترقی مقصود ہے تو اسے اس نظام کی کاسہ لیسی کرنی ہوگی ورنہ عالمگیریت کے نام پر اس کی معیشت کو پابندیوں کا شکار رہنا پڑیگا۔ استعمارائی وہی ذہن ہے جسکا ذکر دجّال کے حوالے سے احادیث میں آتا ہے کہ وہ معیشت اور منافع کی بنیاد پر لوگوں کے ایمان اور ضمیر کو خریدنے اور اپنی من مانی ان سے کروانے کے لیے ہر نوعیت کے حربے استعمال کریگا۔

اس سودی استحصالی نظام سے کسطرح نکلا جائے اور اس کا متبادل نظام کیا ہو یہ سوال تقریباً تین چوتھائی صدی سے مسلم علماء و مفکرین کے ذہن پر طاری رہا ہے۔ علامہ اقبال، علامہ اسد، مولانا مودودی، شیخ یوسف القرضاوی غرض بیسویں صدی کے صف اوّل کے مسلم علماء نے اس سوال پر نہ صرف غور کیا بلکہ سرمایہ دارانہ سودی نظام کا تنقیدی جائزہ لیکر ہوئے اسلامی نظام معیشت کے خدوخال کو واضح کرتے ہوئے معیشت، تجارت، بنکاری اور تکافل پر اسلامی نقطہ نظر سے گرانقدر علمی سرمایہ کا اضافہ بھی کیا۔

اس سلسلہ میں بعض علمی اداروں کا کردار قابل ستائش ہے جن میں برطانیہ کی اسلامک فاؤنڈیشن، پاکستان کی بین الاقوامی اسلامی یونیورسٹی، بنگلہ دیش کے اسلامی بنک اور جدہ میں اسلامی ڈیویلپمنٹ بنک کے شعبہ تحقیق و تربیت کا تذکرہ کرنا ضروری ہے۔ اسلامی ڈیویلپمنٹ بنک نے اسلامی معیشت پر معیاری اور جدید تحقیق کے حوالے سے جن اہل علم کو ایوارڈ دیئے انکی تحریرات اور انکے قائم کردہ ادارے بھی اس سلسلہ میں بہت اہمیت کے حامل ہیں۔ خصوصاً پروفیسر خورشید احمد صاحب جنہیں پہلا ایوارڈ ملا، ڈاکٹر محمد نجات اللہ صدیقی صاحب اور ڈاکٹر محمد عمر چھاپرا صاحب اسلامی معیشت کے مختلف پہلوؤں پر علمی وفنی حیثیت سے اپنی نگارشات کے ذریعے علمی شہرت پانے والوں میں سے ہیں۔

زیرِ نظر کتاب اس نئی روایت اور دورِ حاضر کے ایک بنیادی مسئلہ یعنی سرمایا دارانہ معاشی استحصال کی جگہ عادلانہ اسلامی نظام معیشت کے خدوخال واضح کرنے کی ایک کوشش ہے۔ محمد ایوب صاحب کو یہ امتیاز حاصل ہے کہ ایک عرصہ بنک دولت پاکستان کے شعبہ تحقیق سے وابستگی کے سبب انہیں بنکاری سے متعلق نظری و عملی مسائل کا کماحقہٗ علم ہے۔

رفاہ انٹرنیشنل یونیورسٹی کا سنٹر برائے اسلامی تجارت قابل مبارک باد کہ وہ اپنے اشاعتی منصوبہ کا آغاز محمد ایوب صاحب کی اس کتاب سے کرر ہا ہے۔اس کتاب کو انگریزی سے اردو کے قالب میں ڈھالنے کا کام چونکہ خود مصنف نے کیا ہے اس لیے اس میں ترجمہ پن کہیں نظر نہیں آتا۔ یہ کتاب نہ صرف ان جامعات میں جہاں اسلامی معیشت اور بنکاری پر جدید علمی مواد کی ضرورت ہے، بلکہ دینی مدارس میں تعلیم پانے والے طلبہ اور انکے اساتذہ ہر ایک کے لیئے انتہائی مفید ہے۔میری دعاء ہے کہ اللہ تعالیٰ مصنف کو اس خدمت پر بہترین اجر سے نوازے اور یہ دینی اور معاصر جامعات کے طلبہ اور اساتذہ کے لیے ایک عمدہ تحفہ ثابت ہو۔

پروفیسر ڈاکٹر انیس احمد

رئیس الجامعہ

رفاہ انٹرنیشنل یونیورسٹی

اسلام آباد

ڈائریکٹر رفاہ سنٹر آف اسلامک بزنس کا پیغام

اسلامی نظامِ معیشت کے ڈھانچے کی تشکیلِ نو کا کام بیسویں صدی کے تقریباً نصف سے شروع ہوا۔ چند دہائیوں کی علمی کاوش کے بعد 1970ء کی دہائی میں اس کے عملی اطلاق کی کوششوں کا آغاز ہوا۔ نہ صرف نت نئے مالیاتی وثائق، ادارے اور منڈیاں وجود میں آنا شروع ہوئیں بلکہ بڑے بڑے عالمی مالیاتی اداروں نے غیر سودی بنیادوں پر کاروبار شروع کی۔ بیسویں صدی کے اختتام تک اسلامی بینکاری و مالکاری نظام کا چرچا پورے عالم میں پھیل گیا۔

سینکڑوں اداروں کے وجود میں آنے سے تربیت یافتہ افرادِ کار (Human Resources) کی مانگ میں روز بروز اضافے کے ساتھ یونیورسٹیوں اور تدریبی اداروں میں تعلیم و تربیت کا کام شروع ہوا تو معیاری تدریسی کتابوں کی کمی آڑے آئی۔ برطانیہ کے قدیم طباعتی ادارے جان وائلی اینڈ سنز نے 2005ء میں اسٹیٹ بنک آف پاکستان میں خدمت سرانجام دینے والے محترم محمد ایوب سے رابطہ کیا جن کی ایک گرانقدر تصنیف اسلامی بینکاری حلقوں میں پہلے ہی مقبولیت حاصل کر چکی تھی۔

26 اکتوبر 2007ء کو لندن سے کتاب کا اجراء ہوا تو مارکیٹ نے اسے ہاتھوں ہاتھ لیا۔ آج یہ کتاب عالمی سطح کی یونیورسٹیوں اور بزنس سکولز کے تدریسی نصاب میں شامل ہے۔ مگر اولاً مہنگی ہونے کی وجہ سے اور دوسرے اس لئے کہ ہماری آبادی کی ایک بڑی اکثریت انگریزی مواد سے کما حقہ استفادہ نہیں کر سکتی، مصنف نے اسے اردو کے قالب میں ڈھال کر اہم خدمت سرانجام دی ہے۔

آج جہاں رفاہ انٹرنیشنل یونیورسٹی کو یہ فخر حاصل ہے کہ مصنف اس کے لیے خدمت سرانجام دے رہے ہیں، وہاں ہم اس بات کو بھی اپنے لیے سعادت تصور کرتے ہیں کہ کتاب کے اُردو ایڈیشن کی اشاعت کا کام رفاہ سنٹر آف اسلامک بزنس کے حصے میں آیا، جس کا قیام ہی اس لئے عمل میں لایا گیا ہے کہ اسلامی طرز پر کاروباری معاملات سے ادراک رکھنے والے افرادِ کار (Human Resources) تیار کئے جائیں۔ یہ کتاب نہ صرف علماء و مفتیانِ کرام، طلباء، یونیورسٹی و بزنس کالجوں کے اساتذہ، بینکاروں، فنانس منیجروں اور کاروباری طبقے کی علمی ضروریات کو کما حقہ پورا کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے بلکہ رفاہ سنٹر آف اسلامک بزنس کے قیام کے مقصد کو پورا کرنے میں بھی اہم کردار ادا کر سکتی ہے۔

دعا ہے کہ ہماری یہ کاوش اللہ کے ہاں قبول ہو، اس کی بدولت اسلامی احکام اور اُصولوں کے مطابق کاروباری معاملات کی فکری و عملی آگہی عام ہو اور انفرادی و قومی سطحوں پر ہمارے معاملات قرآن و سنت کے مطابق ہو جائیں۔ آمین!

خرم خان
ڈائریکٹر رفاہ سنٹر آف اسلامک بزنس
رفاہ انٹرنیشنل یونیورسٹی اسلام آباد

عرضِ مؤلف!

بسم الله الرحمن الرحيم والصلوة والسلام علی سید المرسلین وعلی آلہٖ واصحابہٖ اجمعین وعلی من تبعھم الی یوم الدین ۔

میسرز جان وائلی اینڈ سنز سے کتاب کی تالیف کا معاہدہ کرتے ہوئے احقر نے اس کے ممکنہ اردو ایڈیشن کے حقوق اہتمام کے ساتھ اپنے پاس رکھے ۔ اب جبکہ اس درسی کتاب کے کئی ری پرنٹ آچکے ہیں اور بالخصوص برطانیہ، امریکہ، ملائیشیا، متحدہ عرب امارات، سعودی عرب، بحرین اور دیگر کئی ممالک کی بہت سی یونیورسٹیوں کے طلباء، محققین اور دنیا بھر کے بہت سے اسلامی بینکار اس سے استفادہ کر رہے ہیں، پاکستان کی قومی اور دنیا کے کئی خطوں میں بولی و سمجھی جانے والی زبان اردو میں اس کتاب کا اردو ایڈیشن حاضر خدمت ہے۔

انگریزی ایڈیشن ایک تو لندن سے شائع ہونے کی وجہ سے مہنگا ہے، دوسرے نہ صرف یہ کہ دینی مدارس کے اساتذہ وطلباء اور علماء ومفتیان کرام کی غالب اکثریت انگریزی تحریروں سے بے تکلف استفادے پر قادر نہیں، بلکہ بینکوں میں کام کرنے والے عملے، طلباء اور کاروبار سے منسلک بہت سے افراد بھی انگریزی ایڈیشن کا کماحقہ مطالعہ نہیں کر سکتے۔ اس لیے اردو زبان میں اس کا جلد سے جلد شائع ہونا نہایت ضروری تھا۔

اردو کے قالب میں ڈھالنے کے لیے احقر نے اپنی دیگر تحقیقی مصروفیات کو مدنظر رکھتے ہوئے اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے تجربہ کار مترجم جناب سہیل انجم کی خدمات حاصل کیں، لیکن وہ اپنی دفتری مصروفیات کی وجہ سے پہلے دس ابواب کا ہی ترجمہ کر سکے۔ اس کاوش پر احقر ان کا ممنون ہے۔ بندہ نے کتاب کو عام فہم اور مفہوم کی غلطیوں سے حتی المقدور پاک بنانے کے لیے نہ صرف اُن دس ابواب پر بنظر غائر نظر ثانی کی، بلکہ آخری آٹھ ابواب کا ترجمہ بھی خود کیا۔ کتاب کی تحریر کے بعد دو سال کا عرصہ گزر جانے کی بنا پر اردو متن میں چند ایک ضروری ترامیم واضافے بھی کر دیے گئے ہیں۔ بوجوہ، انگریزی متن میں عربی عبارتیں بالکل نہیں دی گئی تھیں۔ اردو ایڈیشن میں کئی ایک عبارات شامل کر دی گئی ہیں۔

اگرچہ کاروبار کے بنیادی اصول قرآن وسنت میں بیان کر دیے گئے ہیں مگر ان اصولوں کے عملی اطلاق میں اختلاف ہونا کوئی بڑی بات نہیں۔ عین، دَین اور منفعت کے معاملات میں نقد، اُدھار اور پیشگی قیمت، دَین کی ادائیگی میں تاخیر یا جلدی سے پیدا ہونے والے اشکالات، معقود علیہ کی ملکیت، قبضہ، ضمان اور سپردگی، شرکۃ جیسے عقود میں کاروباری شرائط و منافع کی تقسیم اور رھن، وکالۃ اور کفالۃ جیسے عقود کے حوالے سے فقہاء کے مابین رائے کے اختلافات کسی اجتماعی سوچ کے متقاضی تھے۔ جیسا کہ اصل کتاب کے مقدمہ میں واضح کر دیا گیا ہے، الحمدللہ، گذشتہ تین دہائیوں کے دوران کئی ایک اداروں اور علماء کی کاوشوں سے جو اجتماعی

سوچ سامنے آئی ہے وہ اسلامی اصولوں کے مطابق ایک متوازن مالیاتی نظام کے قیام میں ایک اہم سنگ میل کی حیثیت رکھتی ہے۔

احقر کی رائے میں علمائے امت نے اجتماعی کاوشوں سے جو حل تجویز کیے ہیں وہ سب کے لیے قابل قبول ہونے چاہئیں کیونکہ قرآن کریم اور سنتِ رسول ﷺ کے بنیادی مآخذ کو مدنظر رکھتے ہوئے معاملات میں اختلافی مسائل کے حوالے سے علماء وفقہا کی اجتماعی سوچ ہی جدید دور کے نت نئے مسائل سے عہدہ برآ ہونے کے لیے ایک کامیاب کلید فراہم کر سکتی ہے۔

عوام الناس اپنے معاملات کو شریعت کے دائرے میں رکھنے کی غرض سے علمائے کرام اور مفتیانِ عظام سے رابطہ کرتے ہیں۔ لیکن عام فہم زبان میں مستند علمی مواد کم ہونے کی بنا پر علماء کی اکثریت خود کوئی واضح اور حتمی رائے نہیں رکھتی۔ یہ کتاب ان شاء اللہ تعالیٰ اس کمی کو پورا کر سکے گی اور اسلامی بینکاری و مالکاری نظام کے فلسفہ، اصولوں اور عملی شکل کے بارے میں طلباء، علماء، کاروباری طبقے اور عوام الناس کی مؤثر آگاہی میں معاون ثابت ہوگی۔ وما توفیقی الا باللہ .

محمد ایوب

مقدمہ (انگریزی ایڈیشن)

علمائے اسلام، اُس وقت سے جب انیسویں صدی کی آخری دہائی کے دوران اسلامی دنیا میں جدید تجارتی بینکاری نظام کا قیام شروع ہوا، اِس کے فلسفے اور طریقۂ کار کا بغور جائزہ لیتے رہے ہیں۔ وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ علماء کے مابین اس بات پر اتفاق نظر آیا کہ ربا یعنی سود پر مبنی بینکاری نظام اسلامی اصولوں سے متصادم ہے۔ اس بات کو مدنظر رکھتے ہوئے کہ فاضل سرمایہ رکھنے والوں اور سرمائے کے ضرورت مندوں کے درمیان بالواسطہ یا بلاواسطہ مالیاتی ثالثی بنی نوع انسان کی بڑھتی ہوئی ضرورتوں کو پورا کرنے اور کاروبار وصنعت وغیرہ کی ترقی کے لیے ناگزیر ہے، علماء نے بیسویں صدی کے وسط میں ہی ربا پر مبنی مالیاتی نظام کے متبادل فکری ماڈل تجویز کرنا شروع کر دیئے تھے۔

اسلامی مالکاری خدمات فراہم کرنے والے اِکا دُکا ادارے انیس سو ساٹھ کی دہائی میں قائم ہونے لگے تھے، لیکن اسلامی بینکاری کی ترویج نے ایک باقاعدہ تحریک کی شکل اُس وقت اختیار کی جب 1975ء میں دبئی اسلامک بینک اور اسلامک ڈویلپمنٹ بینک جدہ کا قیام عمل میں لایا گیا۔ ترویج کے پہلے مرحلے میں ہی فکری طور پر پروان چڑھنے والا مضاربہ کا دوشاخہ (Two-trie) ماڈل متنوع قسم کے ماڈل میں تبدیل ہوگیا جس کے تحت اسلامی بینکاری و مالکاری ادارے بالعموم بیع اور تجارت کے ذریعے کاروبار سے منافع کما کر اُس کا ایک حصہ ڈیپازٹرز اور سرمایہ کاروں کو دیتے ہیں۔ اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں موجود خلا کو پورا کرنے کے لیے انشورنس کے متبادل کے طور پر تکافل کا نظام 1979ء میں سامنے آیا۔

جہاں شریعہ اسکالرز کی اسلامی مالیات میں بڑھتی ہوئی دلچسپی، اسلامی ترقیاتی بینک جدہ کے تحقیقی ادارے (IRTI) کے تخلیقی کام اور بحرین میں قائم ادارے آئی او فی (AAOIFI) کی طرف سے تمام بنیادی موڈز کے شریعہ اسٹینڈرڈز کی تیاری نے نئے مالکاری نظام کو ایک ٹھوس بنیاد فراہم کی، وہاں دنیا کے بڑے بڑے بینکاری اور مالیاتی اداروں جن میں ایچ ایس بی سی، بی این پی پاریبس اور سٹی گروپ وغیرہ شامل ہیں، کی انیس سو نوے کی دہائی میں اسلامی بینکاری و مالکاری کاروبار میں شمولیت نے اسے مقامی سے عالمی سطح کی صنعت بنانے میں اہم کردار ادا کیا۔

عالمی سطح پر کئی ایک ریگولیٹری اتھارٹیز اور مالیات کے ماہرین کی مشترکہ کوششوں اور مشورے سے اسلامی بینکاری کی پراڈکٹس کو عالمی سطح پر بہتر سے بہتر اسٹینڈرڈز کے مطابق بنانے کے کام کا آغاز ہوا۔ گذشتہ چھ سالوں کے دوران سرمایہ کاری اور نقد اثاثوں کے انتظام میں اہم کردار ادا کرنے والے صکوک جاری کرنے کے عمل سے نہ صرف نئے نظام میں سرمایہ کاری کا سرکل مکمل ہوا بلکہ اُسے مزید ترقی دینے کیلئے زبردست محرک ملا۔

اسلامی بینکاری و مالکاری انڈسٹری عالمی سطح اور وسیع پیمانے پر تیزی سے بڑھتی ہوئی قبولیت کا اہم سنگِ میل عبور کر چکی ہے۔ اب تک کی تیز رفتار ترقی، موجودہ صورتحال اور درپیش چیلنجز نے اسلامی مالکاری نظام کے ماہرین، پالیسی سازوں اور عملاً بینکاری کا کام کرنے والوں کے لیے کئی لحاظ سے غور و خوص اور عملی اقدامات کو ناگزیر بنا دیا ہے۔ سب سے اہم یہ کہ مخلص، پُراعتماد، پیشہ وارانہ طور پر تربیت یافتہ اور اسلامی مالیاتی نظام کے فلسفے اور اصولوں سے کما حقہ، واقفیت رکھنے والے عملے کی طلب تیزی سے بڑھ رہی ہے۔ دوسرے یہ کہ عوام الناس میں اسلامی مالیاتی نظام کے بارے میں لاعلمی اور ایک عام تاثر کہ مرابحہ جیسے دَین پر مبنی طریقوں پر انحصار اُن مقاصد کے حصول کے لیے معاون نہیں ہو سکتا جن کا تعین اس کے بانیوں نے اپنے پیشِ نظر رکھ کر کام شروع کیا تھا، کی وجہ سے اس نئے نظام کی ساکھ متاثر ہونے کا خدشہ ہے۔

بینکار، کاروباری لوگ، صنعت کار، علماء حضرات اور عام پبلک یہ جاننا چاہتے ہیں کہ اسلامک فائنانس کیا ہے؟ اس کی بنیادی خصوصیات اور اصول کیا ہیں اور یہ نظام کیسے کام کرتا ہے، بالخصوص معاشیات، بزنس اور فائنانس کے طلباو طالبات، پراڈکٹس کی تیاری کرنے والوں اور عملاً انہیں بینکاری کاروبار میں استعمال کرنے والوں کے لیے لازم ہے کہ اسلامی مالیات کے اصولوں کا پورا علم رکھتے ہوں اور یہ بھی جانتے ہوں کہ شریعت سے مطابقت کے لیے مختلف موڈز کے بنیادی لوازمات کیا ہیں اور وہ مختلف نوعیتوں کے بینکاری کاروبار میں کیسے استعمال ہو سکتے ہیں۔ چنانچہ ایک ایسی جامع کتاب کی ضرورت بالکل واضح تھی جو فلسفے، نظریہ و عمل جیسے تمام پہلوؤں پر محیط ہو۔

اس پس منظر میں لندن کے ایک قدیم طباعتی ادارے جان وائلی اینڈ سنز نے احقر کو ایسی کتاب تالیف کرنے کا کام سونپا جو طلبا، بینکاروں اور ایسے تمام لوگوں کے لیے ایک ٹیکسٹ بک کے طور پر کام دے جو اسلامی بینکاری و مالیاتی اداروں کے کاروبار و معاملات کے فلسفے، موڈز، انسٹرومنٹس اور ان کی عملی تطبیق کے بارے میں تعلیم و تربیت اور آگاہی حاصل کرنے کے خواہاں ہوں۔ میں نے اس کام کو بطور چیلنج قبول کیا اور جس خاکے کے تحت اُسے آگے بڑھایا اُس میں اسلامی معاشیات جو اسلامی مالکاری نظام کی بنیاد ہے، اسلامی تجارتی قوانین کی نمایاں خصوصیات، اسلامی مالکاری کے اصول، پراڈکٹس اور پروسیجر جو اسلامی مالیاتی ادارے اپنا سکتے ہیں اور اس مجوزہ نظام کا مالیاتی نظام اور معیشت کی ترقی میں ممکنہ کردار شامل ہیں۔ عملی اور باقاعدہ کاروبار سے متعلق امور پر مواد بھی کتاب میں شامل کیا گیا ہے جن میں ڈیپازٹس اور فنڈ مینجمنٹ، متفرق شعبوں کے لیے مالکاری کی فراہمی، کاروباری خطرات کی Risk Management، اکاؤنٹنگ سے متعلق امور اور اسلامی مالیاتی منڈی اور اُس کے انسٹرومنٹس شامل ہیں۔

احقر کی طرف سے وائلی کو دیئے گئے کتاب کے اوّلین مسودے پر وائلی کے تبصرہ نگار نے تجویز دی کہ ایک الگ باب میں اُس تمام تنقیدی مواد کا جائزہ لوں جو اسلامی بینکاری و مالکاری نظام کی تھیوری اور پریکٹس پر بالعموم کیا جاتا ہے۔ اگرچہ اس سے متعلقہ بحثیں کتاب کے مختلف ابواب میں پہلے ہی موجود تھیں اور جابجا

اُن غلط فہمیوں کو دور کرنے کی کوشش کی گئی تھی، مگر زیادہ موثر بنانے کے لیے اور تبصرہ نگار کی طرف سے نشاندہی کے بعد ایک مکمل باب میں عام طور پر کی جانے والی تنقید اور عوام وخواص کے ذہنوں میں موجود غلط فہمیوں کا معروضی جائزہ پیش کیا گیا ہے۔ اس سے نہ صرف غلط فہمیوں کو دور کرنے میں مدد ملی، بلکہ کتاب کی اہمیت میں بھی اضافہ ہوا ہے۔

اس کتاب کی تیاری میں احقر نے شریعت کے بنیادی مآخذ، فقہ اسلامی کی مستند کتابوں، اسلامی بینکاری و مالکاری پر اب تک آنے والے عملی مواد، او آئی سی کی اسلامک فقہ کونسل کی قراردادوں، بحرین میں کام کرنے والے ادارے آئی او فی کی طرف سے تیار کردہ شریعہ اسٹینڈرڈز اور بعض اسلامی بینکوں کے شریعہ بورڈز کے فتاویٰ اور فیصلوں سے استفادہ کیا۔ اس طرح یہ کتاب اسلامی مالیاتی و مالکاری نظام کے بارے میں اکثریتی اور اجتماعی سوچ اور معاصر شریعہ اسکالرز کے اجماع کی عکاسی کرتی ہے۔ مالکاری طریقے، اُن کے بنیادی لوازمات اور اُن کو عملی شکل دینے کے لیے بیان کیا گیا پروسیجر بھی اُسی اجتماعی سوچ کے مطابق ہے۔ اجتماعی فکر اور دنیا اور بالخصوص پاکستان و مڈل ایسٹ میں عملاً اپنائے گئے نظام کو واضح کر دیا گیا ہے۔ اختلافی امور کے حوالے سے کئی ایک پراڈکٹس کے بارے میں اقلیتی فکر جو کئی علاقوں میں مروجہ اسلامی بینکاری کی بنیاد بنی ہے کا احاطہ بھی کیا گیا ہے۔

انٹرسٹ کو ربو ہونے کی وجہ سے حرام سمجھنے والے لوگوں میں دو طرح کی فکر پائی جاتی ہے۔ اکثریتی سوچ کے مطابق اسلامی مالیاتی ادارے شراکت داری، تجارت اور کرایہ داری پر مبنی تمام کاروباری طریقے اختیار کرتے ہوئے اپنا کاروبار کر سکتے ہیں۔ تاہم کئی ماہرین یقین رکھتے ہیں کہ اصلی اور حقیقی اسلامی بینکاری وہی ہے جس میں سارا کام مشارکہ ر مضاربہ وغیرہ کی بنیاد پر ہو۔ مؤخر الذکر سوچ کے مطابق اسلامی بینکاری عملی طور پر اپنے بنیادی نظریے سے ہٹ چکی ہے جس کے مطابق ڈیپازٹس لینے اور مالکاری فراہم کرنے کے ہر دو کام شرکت کی بنیاد پر ہونا چاہئیں تھے۔ بینک ڈین پر منتج ہونے والے ایسے طریقے استعمال کر رہے ہیں جو سودی بینکوں کی پراڈکٹس کے مشابہ ہیں۔ چنانچہ اسلامی بینکوں کو بھی مقررہ منافع حاصل ہوتا ہے۔ اکثریتی سوچ کے مطابق مسئلہ جائز موڈز میں سے چناؤ اور ترجیح کا ہے اور یہ کہ فکسڈ ریٹرن والے ڈین پر منتج ہونے والے موڈز کے جواز میں کوئی شک نہیں ہونا چاہیے۔ اسلامی مالکاری ادارے شرعی لوازمات اور بچت کنندگان و سرمایہ کاران کے رسک پروفائل اور متعلقہ کاروبار (جس میں اسلامی بینک رقم لگا رہا ہے) کی نوعیت، متوقع منافع اور گاہکوں کے کیش فلو کو مدِ نظر رکھتے ہوئے کسی بھی موڈ کی بنیاد پر مالکاری کر سکتے ہیں۔ لیکن یہ بہر حال ضروری ہے کہ بینک اسلامی مالکاری اصولوں پر عملدرآمد کو یقینی بنائیں۔

اسلامی بینکوں کی ساکھ کو متعین کرنے والے عناصر میں شریعہ سے مطابقت اور اہلکاروں کی تکنیکی مہارت کے علاوہ اس سے گاہکوں، سوسائٹی اور معیشت پر مرتب ہونے والے اثرات بھی اہمیت کے حامل ہیں۔ اسلامی بینکاری کا کاروبار کرنے والوں سے کیا جانے والا ایک عام سوال یہ ہے کہ آیا اس سے کبھی بھی وہ

خرابیاں دور ہو سکیں گی جو سودی نظام نے امیر وغریب میں بڑھتی ہوئی خلیج، استحصال اور بنی نوع انسان کے ایک بڑے حصے کی مفلسی اور بے چارگی کی شکل میں پیدا کی ہیں۔ ان حالات میں ضروری ہے کہ ایک طرف تو شراکت پر مبنی مالکاری طریقوں کے استعمال کو بتدریج بڑھایا جائے اور دوسری طرف اسلامی بینکاری کاروبار کے تمام فریقوں کو آگاہ کیا جائے کہ تمام جائز اسلامی موڈز اچھے اثرات مرتب کر سکتے ہیں بشرطیکہ وہ شریعت کی مقرر کردہ شرائط کو مدنظر رکھ کر استعمال کیے جائیں۔ مزید یہ کہ بینکاری، کاروبار اور معاشیات کا محض ایک جزو ہے جو اگرچہ بہت اہم ہے مگر اکیلا متوقع اثرات مرتب نہیں کر سکتا۔ مالیاتی، تجارتی اور زری وقرضہ جات کی پالیسیاں بھی نمایاں اہمیت کی حامل ہیں۔ اسلامی مالیاتی نظام کا تقاضہ ہے کہ صرف حقیقی اثاثہ جات پر مبنی زر تخلیق کیا جائے اور ریٹیل کے معاملات اور کارپوریٹ کے شعبے کو مالیاتی خدمات فیئر پلے اور رسک شیئرنگ کی بنیاد پر فراہم کی جائیں۔ اس طرح مختلف ممالک کی معیشتوں کی دیرپا اور ہمہ گیر ترقی اور مجموعی طور پر بنی نوع انسان کی بھلائی کے لیے لازم ہے کہ بتدریج وسیع تر پیمانے پر حقیقی اثاثہ جات پر مبنی ایسا نظام قائم کیا جائے جس میں محض ترقی کی بجائے سماجی اور معاشرتی پہلوؤں کو بھی ضروری اہمیت دی گئی ہو، کیونکہ سب کے ساتھ معاشی انصاف تبھی ممکن ہے۔

توقع ہے کہ یہ کتاب اسلامی مالیات کے اصولوں، موڈز اور اُس کی عملی شکل کو سمجھنے میں ایسے تمام لوگوں کی رہنمائی کرے گی جو اس سے آگاہی کے خواہشمند ہوں؛ بالخصوص اُن کی جو سرمایہ لگانے اور استعمال کرنے والوں کے لیے شریعت اسلامی سے مطابقت رکھنے والے قابلِ عمل حل پیش کرنے کی غرض سے اس نظام کے عملی اطلاق کے لیے کام کرنا چاہتے ہوں۔

اللہ سبحانہ وتعالیٰ سے دُعا ہے کہ اس کوشش کو شرفِ قبولیت بخشے جو اِس لیے کی گئی کہ معاشی و مالیاتی معاملات میں شرعی امور سے نہ صرف عوام وخواص کو آگاہی فراہم کی جائے بلکہ عملاً اُن کو اپنانے کے رجحان میں تیزی لائی جائے۔ اس خواہش کے ساتھ کہ یہ کام اسلامی بینکاری و مالکاری کے تصور اور فلسفہ کو دنیا بھر میں پھیلانے میں معاون ثابت ہو، احقر اللہ ربّ العزت سے بھول چوک اور بشری تقاضے کے تحت ہونے والی غلطیوں پر معافی کا طلبگار ہے۔

محمد ایوب

دیباچہ (انگریزی ایڈیشن)

گذشتہ دہائی کے دوران نہ صرف یہ کہ اسلامی بینکاری کے کاروبار میں غیر معمولی افزائش ہوئی بلکہ اسلامی مالکاری نظام سے متعلق بہت سالٹریچر بھی سامنے آیا۔ لیکن یہ کتاب اُس لٹریچر میں محض ایک کتاب کا اضافہ نہیں بلکہ الگ سے اپنا ایک مقام رکھتی ہے۔ اس میں شریعہ کے بنیادی اصولوں کے ساتھ ساتھ نہ صرف نظریہ وعمل کو یکجا کیا گیا ہے بلکہ عملی تطبیق کے تھیوری کے مطابق ہونے یا نہ ہونے کا حقیقت پسندانہ جائزہ بھی پیش کیا گیا ہے۔ اسلامی مالکاری کی پراڈکٹس کے حوالے سے گذشتہ چند سالوں کے دوران ہونے والی ترقی کا عمدہ انداز سے احاطہ بھی اس کتاب کو نمایاں حیثیت دیتا ہے۔

دنیا بھر میں بہت سی یونیورسٹیاں اور تعلیمی ادارے اسلامی بینکاری و مالکاری کی تعلیم دے رہے ہیں۔ آج اسلامی مالیات بطورِ مضمون دنیا کے اعلیٰ پائے کے تعلیمی اداروں کے اکنامکس، بزنس، فائنانس اور مینجمنٹ کی فیکلٹیز کے کورسز میں ایک الگ اور باقاعدہ نظم اور ضابطے کے طور پر پہچانا جا رہا ہے۔ تاہم ان کے لیے سب سے بڑی مشکل یہ رہی ہے کہ اس مضمون پر اسٹینڈرڈ کی کوئی ٹیکسٹ بک موجود نہیں تھی۔ میں اعتماد سے کہہ سکتا ہوں کہ یہ کتاب انڈر گریجویٹ پروگراموں کے سینئر لیولز اور متعلقہ فیکلٹیز کے گریجویٹ پروگراموں کے لیے ایک درسی کتاب کے طور پر کورسز میں شامل کی جا سکتی ہے۔

اسلامی مالیات ابھی حال ہی میں متعارف کیا جانے والا مضمون ہے۔ آج کے مالیاتی سانچے میں نظریئے اور عمل کے مختلف پہلوؤں کے حوالے سے اس کے بارے میں تحقیق میں گہری دلچسپی لی جا رہی ہے۔ اکنامکس اور فائنانس کے طلبا اس نئے مضمون پر تحقیق کے لیے عنوانات کی تلاش میں رہتے ہیں۔ اس کتاب میں اپنائی گئی تجزیاتی سوچ اور طرز بہت سے تحقیقی عنوانات اور مواد کو سامنے لانے میں کارگر ثابت ہو سکتی ہے۔ اس طرح اسلامک فائنانس کے موضوع پر تحقیق کرنے والوں کے لیے یہ کتاب ایک لازمی پڑھا جانے والا مواد پیش کرتی ہے۔

کتاب کا مصنف پاکستان کے مرکزی بینک یعنی اسٹیٹ بینک آف پاکستان میں تحقیق کا وسیع تجربہ رکھتا ہے۔ گذشتہ دہائی میں اسلامی بینکاری کو پروان چڑھانے میں اسٹیٹ بینک نے نمایاں کردار ادا کیا ہے۔ مرکزی بینک کے شعبۂ تحقیق اور بالخصوص کئی سال تک اسلامک اکنامکس ڈویژن کے چیف کے طور پر کام کرنے کی بدولت مصنف کو اسلامی بینکوں کے کاروبار اور ملک میں کام کرنے والے روایتی سودی بینکوں

کے ساتھ مقابلے کی فضا میں کاروبار کرنے کے حوالے سے پوری بصیرت حاصل ہے۔علاوہ ازیں انہوں نے اس کتاب کی تیاری میں ایک قابلِ عمل سوچ اپنائی ہے۔اس طرح یہ کتاب ایسے تمام لوگوں کے لیے رہنمائی کا کام دے گی جو اسلامی بینک کے قیام اور اسلامی مالیاتی اداروں میں کام کرنے کے خواہاں ہوں۔ میں اس کے مصنف اور پبلشر کو اتنی مفید اور عمدہ کتاب سامنے لانے پر مبارک پیش کرتا ہوں۔

ڈاکٹر ایم فہیم خان
ڈویژن چیف
اسلامک ریسرچ اینڈ ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ
اسلامک ڈویلپمنٹ بینک، جدہ
سعودی عربیہ

جولائی 2007ء

اظہارِ تشکر

اس کام کا سہرا بنیادی طور پر میرے دوست جناب ریاض احمد جنہوں نے مجھے جان وائلی اینڈ سنز سے متعارف کرایا اور وائلی کی سینئر کمیشننگ ایڈیٹر کیٹلن کارنیش کے سر ہے جنہوں نے مجھے اسلامک فائنانس کے موضوع پر ایک درسی کتاب تالیف کرنے کا کہا، وائلی کے دوسرے کئی اہلکاروں نے بھی میرے ساتھ بھرپور تعاون کیا۔ میں اُن سب کا اور بالخصوص کتاب کے اوّلین مسودے کے تبصرہ نگار کا شکر گذار ہوں، جنہوں نے مجھے اسلامی بینکاری و مالکاری نظام پر عام طور پر کی جانے والی تنقید کے معروضی جائزے پر مبنی ایک الگ باب لکھنے کا مشورہ دیا جس سے کتاب کی افادیت میں اضافہ ہوا۔

اس کتاب کی تیاری میں احقر نے بہت سے اداروں اور انفرادی طور پر ماہرین کے کام سے استفادہ کیا۔ درج ذیل ادارے بالخصوص میرے شکریے کے مستحق ہیں: او آئی سی کی اسلامک فقہ کونسل جس کی قراردادیں ایک اہم مآخذ کی حیثیت اختیار کر چکی ہیں، آئی او فی (بحرین) جن کے شریعہ اور اکاؤنٹنگ اسٹینڈرڈز میرے بہت کام آئے، پاکستان کی اسلامی نظریاتی کونسل جن کی جون 1980 کی رپورٹ ایک گرانقدر کام ہے، وفاقی شرعی عدالت جس کا نومبر 1991 والا ربوٰ کے بارے میں تفصیلی فیصلہ ایک مستند ریفرنس ہے اور سپریم کورٹ آف پاکستان کے شریعت اپیلٹ بنچ جس کا دسمبر 1999 کا فیصلہ آنے والے وقتوں میں اسلامی مالیاتی نظام کے حوالے سے عوام وخواص کی رہنمائی کرتا رہے گا۔

اسلامی ترقیاتی بینک جدّہ کے تحقیق وتربیت کے ادارے اِرتی (IRTI) کی بہت ساری کتابیں اور مواد نظری اور عملی لحاظ سے تحقیق میں میرے کام آیا۔ میں دل کی گہرائیوں سے اِرتی کا شکر گذار ہوں۔ اسلامی ترقیاتی بینک کے صدر جناب ڈاکٹر احمد محمد علی کی کاوشیں خاص طور پر قابلِ ستائش ہیں جنہوں نے ایک نئے نظام کی تعلیم وتربیت کے لیے اِرتی کو مرجعِ خلائق بنا دیا ہے۔ اِرتی سے منسلک اسکالرز جن کے کام سے میں نے بالخصوص استفادہ کیا، ان میں ڈاکٹر محمد عمر چھاپرا، ڈاکٹر معبد علی الجارحی، ڈاکٹر منظر کہف، ڈاکٹر فہیم خان، ڈاکٹر منور اقبال، ڈاکٹر طارق اللہ خان، ڈاکٹر ادصاف احمد اور ڈاکٹر حبیب احمد حفظہم اللہ شامل ہیں۔ بہت سے دیگر علماء و ماہرین کے علمی کام سے بھی مجھے اس کتاب کی تالیف میں بہت مدد ملی اُن سب کا دِلی تشکر میری احسانمندی کا مظہر ہوگا۔ ان میں ڈاکٹر محمد نجات اللہ صدیقی، شیخ صدیق الأمین الضریر، مفتی محمد تقی عثمانی، ڈاکٹر وھبۃ الزحیلی، ڈاکٹر محمود امین الجمال، ڈاکٹر ایس ایم حسن الزماں، ڈاکٹر عباس میراخور، ڈاکٹر محمد عبیداللہ، ڈاکٹر محسن ایس خاں، ڈاکٹر ندیم الحق، ڈاکٹر ضمیر اقبال، ڈاکٹر ضیاالدین احمد اور ڈاکٹر طاہر منصوری حفظہم اللہ شامل ہیں۔

اسلامی بینکاری سے عملاً منسلک بہت سے لوگ بھی میرے شکریے کے مستحق ہیں جن سے مجھے فکری اور عملی لحاظ سے بہت سے مسائل سمجھنے میں مدد ملی۔ اُن میں جناب حسّان کلیم، شریعہ ایڈوائزر البرکۃ، جناب نجیب خاں شریعہ ایڈوائزر حبیب میٹروپولٹن بینک، جناب انوار احمد مینائی ہیڈ اسلامک بینکنگ ڈویژن نیشنل بینک، جناب

محمد ساجد، سی ای او، جے ایس فائنانس جہانگیر صدیقی اینڈ کمپنی، جناب اشعر ناظم، کیپٹل پارٹنرز، جناب عمر مصطفیٰ انصاری پارٹنر فورڈ رہوڈز سیدات حیدر اینڈ کمپنی، جناب محمد فیصل شیخ، ہیڈ پراڈکٹ ڈویلپمنٹ، بینک اسلامی پاکستان اور جناب احمد علی، ہیڈ پراڈکٹ ڈویلپمنٹ میزان بینک شامل ہیں۔

جناب ڈاکٹر ایس ایم حسن الزمان، سابقہ چیف اسلامک اکنامکس ڈویژن، اسٹیٹ بینک اور جناب رشید احمد جاوید سابقہ ڈائریکٹر اسٹیٹ بینک بھی میرے خصوصی تشکر کے مستحق ہیں کہ انہوں نے کئی ابواب کے مسودوں کے مطالعے کے بعد بہتری اور ترامیم کے لیے تجاویز دیں۔

احقر مذکورہ بالا تمام اداروں اور ذی قدر اسکالرز و ماہرین کا دل کی گہرائیوں سے شکریہ ادا کرتے ہوئے اقرار کرتا ہے کہ اس کتاب میں کسی بھی ممکنہ غلطی کا خود ذمہ دار ہے۔

ایک اور شخصیت جو میری طرف سے تشکر کی حقدار ہے وہ اسٹیٹ بینک کے چیف اکنامک ایڈوائزر جناب ریاض ریاض الدین ہیں جن کی حوصلہ افزائی پر ہی احقر نے جان وائلی اینڈ سنز کی طرف سے پیش کیے گئے ایک بڑے کام کو قبول کیا، جسے میں اسٹیٹ بینک آف پاکستان میں اپنی ذمہ داریوں اور ایک بڑے اور حساس نوعیت کا منصوبہ ہونے کی وجہ سے ابتدا میں قبول کرنے میں متذبذب تھا۔

میں ناشکر گزار رہوں گا اگر اس موقع پر اسٹیٹ بینک آف پاکستان اور اُس کے ٹریننگ کے شعبے نیباف (NIBAF) کے لیے اظہارِ تشکر نہ کروں جہاں مجموعی طور پر میں نے ستائیس سال سے زیادہ عرصہ گذارا اور جہاں مجھے اسلامی معاشیات، بینکاری و مالکاری نظام کے بارے میں تحقیق کے مواقع میسّر آئے۔

اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے چیف لائبریرین جناب بشیر احمد ضیاء اور دیگر عملہ کا بھی دل کی گہرائی سے شکریہ ادا کرتا ہوں کہ کتابوں، رسالہ جات اور دیگر معلومات کی فراہمی میں انہوں نے میرے ساتھ بہت تعاون کیا۔

اور سب سے آخر میں اسٹیٹ بینک اور نیباف میں طویل عرصے تک میرے رفیق کار محمد یوسف میرے دلی شکریے کے مستحق ہیں جنھوں نے نہ صرف انگریزی کتاب کے مسودے کو کمپوز کیا بلکہ اسے ترتیب دینے اور بہتر سے بہتر بنانے میں میری مدد کی۔

کتاب کے اُردو ایڈیشن کی کمپوزنگ کے لیے اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے پریس میں میرے عزیز دوست جناب محمد اسلم میرے دلی شکریے کے مستحق ہیں جنھوں نے بروقت محنت سے اس کام کو جلد پایہ تکمیل پہنچانے میں میری مدد کی۔ مؤلف اس کتاب کی سیٹنگ (Layout / Page making) کے حوالے سے جناب محمد طارق رانا کا بھی شکر گزار ہے جنھوں نے اس کو بہتر سے بہتر بنانے میں کردار ادا کیا۔ ڈیزائنگ اور پرنٹنگ کے کام کو بحسن وخوبی سرانجام دینے پر Industree کے شاہد اعوان بھی میرے دلی شکریے کے مستحق ہیں۔

اللہ عزوجل ان سب کو جزائے خیر سے نوازے (آمین)

محمد ایوب

حصہ اول

اسلامی معاشی بنیادیں

1
تعارف

1.1 جدید سرمایہ دارانہ نظام کے تحت عالمی معاشی منظر نامہ:

1980ء کی دہائی میں سوشلزم یعنی مرکزیت پر مبنی معاشی نظام کی ناکامی کے بعد دنیا بھر کے معیشت دانوں، اقتصادی ماہرین، پالیسی سازوں اور حکومتوں کی کوششیں اس جانب مرتکز ہوگئیں کہ معاشی میدان میں منڈی کی قوتوں کے آزادانہ عمل کو مضبوط بنایا جائے تاکہ ملکی و عالمی سطح پر ممکنہ حد تک زیادہ سے زیادہ اقتصادی نمو اور پائیدار ترقی حاصل کی جاسکے۔ ان کوششوں سے بظاہر کچھ بہتری ہوئی مگر منڈی کی قوتیں ترقی یافتہ اور ترقی پذیر ہر دو ممالک میں نہ صرف ملکی بلکہ علاقائی سطح پر متوازن اور مساویانہ اقتصادی ترقی کے حصول میں ناکام رہیں۔

سرمایہ داری نظام نے، جسے 1944ء میں بریٹن وڈز (Bretton Woods) میں باضابطہ شکل دی گئی، سرمایہ دار ملکوں کو اور ان ملکوں کے اندر فرموں اور افراد کو پوری طرح آزاد چھوڑ دیا کہ وہ انسانی پہلوؤں، اصولوں اور اخلاقیات کا کم سے کم لحاظ رکھتے ہوئے اپنے لیے زیادہ سے زیادہ منافع کمائیں۔ بریٹن وڈز کے تحت جنم لینے والے اس نظام نے جو زر، خصوصاً امریکی ڈالر، کی زیادہ سے زیادہ تخلیق پر مبنی ہے، دنیا بھر میں غربت کے ''سمندروں'' کو جنم دیا۔[1]

جہاں تک وسائل کی ملکیت کا تعلق ہے، اشتراکیت سرمایہ داری کے برعکس تھی جس میں ملکیت محض ایک دکھاوا تھی اور تمام کنٹرول حکومت کے پاس تھا۔ اس انتہائی غیر متوازن رویے کی بنا پر اشتراکیت ایک صدی سے بھی کم عرصے میں ختم ہوگئی۔

سرمایہ داری نظام میں تمام وسائل پر براہ راست حکومتی اجارہ داری نہیں ہوتی بلکہ مختلف سطحوں پر اور تقسیم کے مختلف واسطوں کے ذریعے متفرق طریقوں سے وسائل کو اس طرح کنٹرول کیا جاتا ہے گویا کہ کچھ

---

[1] طلائی معیار کسی نہ کسی شکل میں 1944ء تک رائج رہا جس کے بعد اُس وقت کی 35 خودمختار ریاستوں نے بریٹن وڈز معاہدے پر دستخط کیے۔ اس کے نتیجے میں تمام کرنسیاں معینہ شرح کے ساتھ امریکی ڈالر سے منسلک ہوگئیں؛ 35 ڈالر کے عوض ایک اونس سونا مل سکتا تھا۔ لیکن 1971ء میں سونے اور کرنسی کا تعلق بھی ختم کردیا گیا۔ سونا دیگر تمام کرنسیوں کی قیمت کا تعین کرنے والی اکائی نہ رہا بلکہ خرید و فروخت کی عام چیز بن گیا جس کی قدر کاغذی کرنسی کی اکائیوں میں متعین کی جانے لگی۔ تمام کرنسیوں کی قدر کم ہوئی اور پھر ڈالر کی قدر بھی کم ہوتی گئی۔ لیکن ڈالر کو ریزرو کرنسی ہونے کی بنا پر بڑے عالمی مالیاتی اداروں کی مدد سے پوری دنیا کا استحصال کرنے کے لیے استعمال کیا گیا۔ دیکھیے پرکنز، 2004ء، ص 213-212۔

لوگ آقا ہیں اور باقی سب ان کے غلام۔ بین الاقوامی سطح پر بڑی طاقتوں کو آئی ایم ایف اور عالمی بینک کی سرگرمیوں کی بدولت بھرپور مدد ملتی ہے جس سے انہیں زبردست سیاسی اور ادارہ جاتی قوت حاصل ہے۔ اسی لیے جدید سرمایہ داری نظام اب بھی حاوی ہے لیکن چونکہ اخلاقیات اور اصولوں کی تمام حدود عبور کر لی گئی ہیں اس لیے یہ نظام کسی بھی وقت منہدم ہو کر عالمی معیشت کے لیے بڑے نقصانات کا باعث بن سکتا ہے۔

''حرص'' اور دولت کی بے لگام ہوس افراد اور خاص طور پر کارپوریٹ شعبے کا مقبول ترین نعرہ بن گئی ہے اور عوام کو ان کے حال پر چھوڑ دیا گیا ہے۔ کچھ کیے بغیر پیسہ پیدا کرنے کے طریقوں نے استحصالی ہتھکنڈوں کو مضبوط تر بنا دیا ہے اور امیر اور غریب کے درمیان خلیج بڑھا دی ہے۔ اس کے نتیجے میں جو معاشی منظرنامہ ابھرا ہے اس نے بنی نوع انسان کے لیے مندرجہ ذیل مسائل پیدا کیے ہیں:

- انسانی برتاؤ محض ذاتی مفاد کے تابع ہو کر رہ گیا، اخلاقیات اور خیر وشر کے اصولوں کا لحاظ ختم ہو گیا۔
- کرنسی کی تخلیق کے معاملے میں کوئی انضباط نہیں جس کی وجہ سے ادائیگیوں کا غیر منصفانہ اور استحصالی نظام مضبوط تر ہوا اور کمزور افراد اور اقوام کے وسائل پر ناجائز کنٹرول کا رجحان بڑھا۔
- متضاد اقتصادی پالیسیاں: صحت، تعلیم اور عوام کی بنیادی ضروریات کی فراہمی کو غربت میں کمی اور خواندگی بڑھانے کے نام پر ایک ایسی منڈی کے حوالے کر دینا جس میں ''ذاتی مفاد''، لبرلائزیشن اور ڈی ریگولیشن جیسی قوتیں کام کر رہی ہوں، بلاشبہ تضاد کی علامت ہے۔
- شرفِ انسانی اور انسانی حقوق کا احترام نہ ہونا یا اس بارے میں مبہم موقف۔
- کمزور اور مظلوم طبقات کی نگہداری کا کوئی انتظام نہ ہونا۔
- عدل وانصاف اور سب کے لیے یکساں مواقع کی فراہمی کی پروا نہ ہونا۔
- بارُسوخ اور محدود سے محدود تر اونچے طبقے کے ہاتھوں کمزوروں کا استحصال جو چند لوگوں میں دولت کے بے پناہ ارتکاز اور وسیع پیمانے پر بھوک اور مفلسی کا باعث ہے۔
- بلا روک ٹوک غیر اخلاقی طور طریقوں کا جاری رہنا جیسے گاہکوں کو راغب کرنے کے لیے فریب پر مبنی اشتہارات، جس کی بنا پر مارکیٹنگ کے ''ماہرین'' بھاری تنخواہوں کے پیکیج پر رکھے جاتے ہیں اور ملکی و عالمی سطحوں پر پیداوار کا سبب بننے والے حقیقی عناصر اور صارفین منڈی کی قوتوں کے رحم وکرم پر ہوتے ہیں۔

سرمایہ داری نظام میں نجی اور سماجی مفادات میں نام نہاد ہم آہنگی کے بارے میں نامور معیشت داں لارڈ کینز کے مندرجہ ذیل الفاظ دنیا کی اصل صورتحال کی بڑی موزوں عکاسی کرتے ہیں اور مندرجہ بالا نقطہ نگاہ کو تقویت دیتے ہیں:

> ''دنیا میں معاشی نظام نہ تو یوں چل رہا ہے کہ نجی اور سماجی مفادات خود بخود ہمیشہ ہم آہنگ ہوں اور نہ ہی شعوری طور پر کوئی ایسا بندوبست ہے کہ یہ مفادات باہم مطابق ہو جائیں۔ معاشیات کے اصولوں سے

یہ نتیجہ اخذ کرنا درست نہیں کہ روشن خیالی پر مبنی ذاتی مفاد ہمیشہ مفادِ عامہ کے حق میں ہوتا ہے، نہ ہی یہ درست ہے کہ ذاتی مفاد عموماً صحیح سوچ پر مبنی ہوتا ہے۔ زیادہ تر یہ ہوتا ہے کہ افراد اپنے اپنے مقاصد کے لیے جہالت اور حرص کا ایسا رویہ اپناتے ہیں کہ بالآخر ان کے انفرادی اور ذاتی مقاصد بھی پورے نہیں ہوتے۔"[1]

1.2 سودی قرضہ جات: استحصال کا ذریعہ:

مندرجہ بالا سطور میں جس گمبھیر صورتحال کی تصویر کشی کی گئی ہے وہ صرف افریقہ، ایشیا اور کرۂ ارض کے دوسرے علاقوں کے غریب یا پسماندہ ملکوں تک محدود نہیں۔ عدم مساوات تمام معاشروں میں نوع انسانی کو درپیش سنگین ترین مسئلہ بن چکی ہے۔ تقریباً تمام ابھرتی ہوئی رترقی پذیر، اسلامی اور حتیٰ کہ ترقی یافتہ اور صنعتی ممالک میں عوام کی اکثریت کو اسی مایوس کن صورتحال کا سامنا ہے۔ سود پر مبنی مالی نظام مساویانہ انصاف کے حصول میں بڑی رکاوٹ ہے۔ یہ ناقابلِ ادائیگی قرض کو جنم دے رہا ہے، ایک چھوٹے طبقے کو امیر تر اور بقیہ کو غریب تر اور مظلوم بنا رہا ہے۔

حد سے بڑھا ہوا قرضہ اور اس کی ادائیگی کا ناقابل برداشت بوجھ سود پر مبنی نظام کے نمایاں خصائص ہیں: ماضی میں لیا گیا قرضہ اتارنے کے لیے زیادہ قرضہ لیا جاتا ہے۔ اس سے نہ صرف معاشی نمو میں رکاوٹ پیدا ہورہی ہے بلکہ عالمی بینک، آئی ایم ایف اور دیگر عطیہ دہندگان کی غریب ملکوں میں غربت کم کرنے کی کوششیں بھی رائیگاں جارہی ہیں۔ اس سے ادائیگیوں کے نظام میں بھی خلل پڑتا ہے جس کی بنا پر اس امر پر سب سے کم توجہ دی جارہی ہے کہ آمدنی کے ذرائع منصفانہ اور جائز ہوں۔ کسی کو پروا نہیں کہ قرضہ کون ادا کرے گا: کون سی آئندہ نسلیں اور کہاں سے؟ ایسا رویہ جس میں واجب الادا قرضے کی ادائیگی سے یکسر گریز کیا جاتا ہو، کسی بھی آسمانی مذہب میں قابل قبول نہیں۔ اسلامی شریعت کے مطابق واجب الادا قرضے کے بارے میں محشر میں سختی سے باز پرس ہوگی۔

غیر ترقی یافتہ ممالک کے معاشی مسائل زیادہ تر اُن پر قرضوں کے بوجھ کی وجہ سے پیدا ہوئے ہیں۔ سود کی شکل میں ان قرضوں کی لاگت یکے بعد دیگرے آنے والی حکومتوں اور عوام کو ادا کرنی پڑتی ہے جس کے لیے وہ صارفی اشیا اور یوٹیلٹیز یعنی بجلی، گیس وغیرہ پر ٹیکس بڑھاتی ہیں۔ حکومتیں کوئی معاشرتی و معاشی سہولت فراہم کیے بغیر محصولات بڑھاتی چلی جاتی ہیں تاکہ قرضوں کی ادائیگی کی جاسکے۔ ان کے زرمبادلہ کی کمائی بشمول برآمدی آمدنی اور بیرون ملک مقیم افراد کی بھیجی گئی ترسیلات بھی قرضوں پر سود کی ادائیگی کی نذر ہو جاتی ہے۔

اس سبب سے کاروباری خطر پر مبنی سرمائے (Risk-based Capital) کے مقابلے میں بے خطر

---

[1] کینز، 1926ء، نیز دیکھیے چھاپرا، 1992ء، ص 53-54۔

سرمائے (Risk-free Capital) کا حصہ مسلسل بڑھ رہا ہے جس سے کاروباری ادارے ناکام ہو رہے ہیں، بیروزگاری بڑھ رہی ہے اور آمدنی اور دولت کے حوالے سے شدید عدمِ مساوات پیدا ہو رہی ہے۔ بھوک اور غربت پھیلتی جا رہی ہے۔ افراد اور حکومتوں دونوں کے غیر پیداواری اخراجات اور فضول خرچیوں نے، جس کا رجحان سودی معیشت اور سہل الحصول قرضوں کی وجہ سے فروغ پاتا ہے، بچت، حقیقی سرمایہ کاری اور روزگار کے مواقع کم کر دیے ہیں۔ یہ صورتِ احوال اور اس پر مستزاد گرانی، ان حالات میں عدم استحکام اور افراتفری پیدا ہونا لازمی ہے۔ اس سے غریب اور متوسط طبقہ متاثر ہوتا ہے جو آبادی کا بڑا حصہ ہے جس سے قومی بچت کی سطح پر اثر پڑتا ہے اور معیشت غربت اور شدید ناانصافی کے بھنور میں پھنس جاتی ہے۔

قرضوں سے ریلیف کے نام نہاد پیکیج غربت میں کمی کے مسئلے کو حل کرنے میں ناکام رہے ہیں۔ ماضی قریب میں 27 افریقی ملکوں کے قرضوں میں نرمی کی گئی۔ عالمی بینک کی ایک رپورٹ کے مطابق ان ملکوں کے قرضوں کا بوجھ دوتہائی کم ہوگیا۔[1] ان کوششوں کے باعث بطور گروپ ترقی پذیر ملکوں کا بیرونی قرضوں کا بوجھ تو کسی حد تک کم ہوگیا (1999ء میں یہ مجموعی قومی آمدنی کا 45 فیصد تھا جو 2003ء میں گھٹ کر 40 فیصد رہ گیا) لیکن یہ صورتحال ہر جگہ نہیں اور بہت سے ممالک ایسے ہیں جنھیں کوئی ریلیف نہیں ملا۔ اس کے علاوہ ترقی پذیر ملکوں کے بیرونی قرضوں میں جو مجموعی کمی ہوئی وہ ملکی قرضے بڑھنے کی وجہ سے بے اثر ہوگئی اور قرضوں کے مجموعی بوجھ کے حوالے سے خطرات میں اضافہ ہوگیا کیونکہ تقریباً تمام ترقی پذیر ملکوں میں ملکی قرضوں پر سود کی شرحیں بلند ہیں۔ پھر ترقی یافتہ ممالک نے غریب اور ترقی پذیر ملکوں کی مصنوعات پر جو تجارتی پابندیاں لگائی ہیں وہ اٹھائی نہیں گئیں جس سے ظاہر ہوتا ہے کہ سودی نظام کے تحت امیر اقوام نے استحصالی رویہ اپنا رکھا ہے۔

غریب اور ترقی پذیر ملکوں کو تو چھوڑیے، ترقی یافتہ ممالک بھی قرض کی لعنت کے عادی ہو گئے ہیں۔ جاری حسابات کی مد میں مسلسل خسارے کی وجہ سے امریکہ، جو 1970ء کے عشرے میں عالمی سطح پر اہم سرمایہ کار ملک تھا اب دنیا کا مقروض ترین ملک بن گیا ہے۔ اس کے باوجود آج صرف امریکی شہری بظاہر قرضے کی تباہ کاری سے محفوظ و مامون ہیں جس کا سبب امریکی ڈالر کا اہم ریزرو کرنسی ہونا ہے، حالانکہ امریکی اب بالکل بچت نہ کرنے والی قوم بن چکے ہیں جس کا انفرادی، ادارہ جاتی اور ملکی قرضوں کا بوجھ دنیا میں سب سے زیادہ ہے۔ 2004ء میں جب سالانہ امریکی خسارہ 668 ارب ڈالر یا مجموعی ملکی پیداوار کا 5.7 فیصد تھا، اس کے خالص بیرونی واجبات 27 کھرب ڈالر سے زائد تخمین کیے گئے (امریکی جی ڈی پی کا 23 فیصد یا عالمی جی ڈی پی کا 7.5 فیصد)۔ 2005ء میں یہ سالانہ خسارہ بڑھ کر 805 ارب ڈالر تک جا پہنچا اور رواں عشرے

---

[1] عالمی بینک، 2005ء، ص 25۔

تک توقع ہے کہ جی ڈی پی کے 12 فیصد تک پہنچ جائے گا۔[1] امریکی ملکی قرضہ 90 کھرب ڈالر سے بڑھ گیا، ممتاز کالم نگار آنجہانی آرٹ بک والڈ نے اسے امریکہ کی ''90 کھرب ڈالر کی ڈکیتی'' قرار دیا۔[2]

امریکہ کا ایک سابق پالیسی ساز جان پرکنز لکھتا ہے کہ جدید سلطنت کی اصل کہانی یہ ہے کہ یہ ''مایوس لوگوں کا استحصال کرتی ہے اور وسائل پر قبضے کے لیے تاریخ کے سفاک ترین، خودغرضانہ اور خود اپنی تباہی پر منتج ہونے والے ہتھکنڈے استعمال کررہی ہے۔'' یہ سلطنت جو بغیر کسی حقیقی بنیاد کے تخلیق کیے گئے کھربوں ڈالر جنگوں پر اور بدعنوان افراد کو نوازنے میں لٹا دیتی ہے، صرف 40 ارب ڈالر خرچ کرنے میں ناکام رہی ہے جو اقوام متحدہ کے تخمینوں کے مطابق کرۂ ارض کے ہر شخص کو صاف پانی، کافی خوراک، صفائی کی سہولتیں اور بنیادی تعلیم فراہم کرنے کے لیے درکار ہیں۔[3] دی اکانومسٹ نے اپنے 14 فروری 2006ء کے شمارے میں ''امریکہ کے لیے خطرے کا وقت'' کے عنوان سے لکھا ''امریکہ کی موجودہ خوشحالی نہ تو آمدنی میں جائز اور حقیقی اضافے پر مبنی ہے اور نہ پیداواریت کی بلند نمو پر۔ یہ تو مستقبل سے لیے جانے والے قرض پر عیش ہو رہی ہے۔''

اس نظام نے امریکہ اور برطانیہ جیسے ترقی یافتہ ممالک تک میں خطرناک حد تک عدم مساوات پیدا کردی ہے۔ چنانچہ مجموعی ملکی پیداوار کی نمو کو قومی مقصد بنانا اب قابل فہم نہیں رہا۔[4] امریکہ میں 1973ء سے عدم مساوات میں اضافہ ہوا جیسا کہ جنی عددی سر (Gini Coefficient) سے ظاہر ہے جو معیشت میں آمدنی کی تقسیم کی عدم مساوات کا پیمانہ ہے۔ یہ عددی سر جو 1970ء میں 0.394 تھا بڑھ کر 1990ء میں 0.408 اور 2000ء میں 0.462 ہو گیا۔ امریکہ میں جنی عددی سر کی موجودہ قدر ترقی پذیر ملکوں سے مشابہ ہے۔ یہی کیفیت برطانیہ میں ہے۔ چین جیسی ابھرتی ہوئی معیشتیں بھی شاندار کلی معاشی اظہاریوں کے باوجود عدمِ مساوات اور امیر و غریب کے مابین بڑھتی ہوئی خلیج کے اسی مسئلے سے دوچار ہیں۔

بھاری خسارے کی مالکاری اور اس کے دوش بدوش نازک عالمی سیاسی صورتحال سے بین الاقوامی

---

① دی اکانومسٹ، 18 مارچ 2006ء۔

② روزنامہ ڈان، کراچی، 20 اپریل 2006ء۔ اکانومسٹ (لندن) عالمی معیشت کے ایک سروے میں دریافت کرتا ہے۔ ''امریکی سرمایہ کاریوں کی بیرون ملک کارکردگی امریکہ میں بیرونی سرمایہ کاریوں سے کہیں بہتر کیوں رہی؟ اصل وجہ ڈالر ہے۔ یہ دنیا کی ریزرو کرنسی ہے اور امریکہ، دیگر بیشتر مقروض ممالک کے برخلاف، اپنی کرنسی میں بانڈ جاری کرسکتا ہے۔ امریکہ کے تمام بیرونی واجبات ڈالر میں ہیں جبکہ اس کے 70 فیصد کے لگ بھگ بیرونی اثاثے بیرونی کرنسیوں میں ہیں۔'' (30-24 ستمبر 2005ء)۔

③ پرکنز، 2004ء، ص xii، 216۔

④ احمد، 2005ء۔ نیز دیکھیے روزنامہ ڈان، 14 اپریل 2006ء۔ اکانومسٹ، امریکہ میں عدم مساوات پر خصوصی رپورٹ، 23-17 جون، 2006ء ص 27-25 اور جاپان پر رپورٹ، ص 31، 32۔

منڈیاں اور معیشتیں کسی بھی وقت سنگین عدم استحکام کا شکار ہو سکتی ہیں۔ ابھی تک یہ نظام اس لیے چل رہا ہے کہ امریکہ کے پاس ڈالر چھاپنے کا اختیار ہے۔ جب تک دنیا ڈالر کو ہی معیاری کرنسی تسلیم کرتی رہے گی حد سے بڑھا ہوا قرضہ سنگین مسئلہ نہیں بنے گا۔ لیکن اگر کوئی اور مضبوط کرنسی سامنے آگئی یا جاپان یا چین جیسے امریکہ کے کسی قرض خواہ نے اپنے قرضے واپس مانگنے کا فیصلہ کیا تو صورتحال قابو سے باہر ہو سکتی ہے۔[①]

1971ء میں بریٹن وڈز نظام کے خاتمے کے بعد آئی ایم ایف کی پالیسیوں کا مرکز و محور امریکی مفادات کا تحفظ کرنا رہا ہے، چاہے امریکی پالیسیاں کچھ بھی ہوں،[②] جس سے عالمی اقتصادی نظام کو اتنا نقصان ہوا ہے کہ اب اس کے ناقدین میں نہ صرف دنیا کے مختلف خطوں میں عالمگیریت کے مخالف مظاہرین ہیں بلکہ واشنگٹن میں آئی ایم ایف کے سینئر حکام بھی اُن میں شامل ہیں۔ امریکی مالیاتی عدم توازن سے عالمی معیشت مخدوش ہو جانے کے بعد آئی ایم ایف نے 2006ء میں موسم بہار کے اجلاسوں میں امریکی اقتصادی پالیسیوں کو ہدف تنقید بنایا لیکن امریکہ کا ردعمل یہ تھا کہ آئی ایم ایف اپنے کام سے کام رکھے۔[③]

1.3 اقتصادی نمو فی نفسہٖ معاشرتی و معاشی عدل کی ضامن نہیں!

لگ بھگ نصف صدی سے دنیا میں معاشی پالیسی کا بڑا مقصد ترقی اور لوگوں کی مسرتوں کی خاطر اقتصادی نمو کو فروغ دینا رہا ہے۔ تاہم یہ مشاہدہ کیا گیا ہے کہ بڑھتی ہوئی عدم مساوات کے باعث محض نمو سماجی اور معاشی ترقی کا معتبر اظہار یہ نہیں۔ دنیا کے بیشتر علاقوں میں اقتصادی افزائش کے باوجود لوگوں کی بڑی تعداد منڈی کی بے لگام قوتوں کی وجہ سے بیروزگار، پیٹ بھر غذا سے محروم اور ستائی ہوئی ہے۔ اقتصادی میدان میں نمو کے (Steady-State) ماڈل اور ''ٹرکل ڈاؤن'' کے نظریے سے یہ بات پایۂ ثبوت کو پہنچ گئی ہے کہ ان سے اثاثوں کی تقسیم میں ناہمواری گمبھیر تر ہو جاتی ہے کیونکہ طاقتور اور سہولتوں سے

---

① پرکنز، 2004ء، ص 212، 213۔

② ایک خطرناک پالیسی جو امریکہ محکمہ خزانہ، آئی ایم ایف اور عالمی بینک نے 1990ء کی دہائی کے اوائل میں تیار کی اور اول الذکر کے فائدے کے لیے مؤخر الذکر اداروں نے نافذ کی، عام طور پر ''Washington Consensus'' کہلاتی ہے۔ اس کا بظاہر مقصد ٹریڈ اور سرمایہ مارکیٹ میں آزادی لانا تھا۔ جو ممالک اِس پالیسی پر چلے انہوں نے نقصان اٹھایا۔ چین اور بھارت نے یہ پالیسی نہیں اپنائی اور اپنی پالیسیاں خود وضع کیں۔ یہ دونوں اب دنیا کی سب سے تیزی سے ترقی کرنے والی معیشتیں ہیں۔ ملائشیا نے بھی 1990ء کی دہائی کے اواخر میں جب آئی ایم ایف اور عالمی بینک سے مشورہ لیے بغیر اپنی پالیسیاں اختیار کیں تو بحران پر قابو پانے میں کامیاب رہا۔

③ دیکھیے اکانومسٹ، 28-22 اپریل 2006ء، ص 12، 14، 69، 70۔

مالا مال گروپ پہلے سے زیادہ تیز رفتاری سے نمو پاتے ہیں جبکہ عوام کی تکالیف مزید بڑھ جاتی ہیں۔ ①

جان پرکنز نے اپنی کتاب (Confessions of an Economic Hitman) کے پیش لفظ میں دنیا کی خطرناک صورتحال کا تجزیہ کرتے ہوئے لکھا: ''یہ تصور کہ معاشی نمو سے تمام انسانیت کو فائدہ ہوتا ہے اور یہ کہ جتنی نمو ہوگی فوائد اتنے ہی عام ہوں گے...... بلاشبہ غلط ہے......اس سے آبادی کے صرف ایک چھوٹے سے حصے کو فائدہ ہوتا ہے......اکثریت کے لیے اس کے نتائج بہت مایوس کن ہوتے ہیں...... جب مردوں اور عورتوں کو لالچ پر انعام ملنے لگے تو لالچ مخرب اخلاق محرک بن جاتا ہے۔'' پرکنز نے معاشی ترقی کے حوالے سے غلط تصورات سے جنم لینے والے مسائل کی بھی نشاندہی کی ہے۔ ②

متعدد ابھرتی ہوئی معیشتوں میں نمو کی متاثر کن شرحیں دیکھنے میں آرہی ہیں۔ لیکن نیولبرلائزیشن کے زیر سایہ ہونے والی معاشی نمو سے حقیقی رفاہی مقاصد کی تکمیل نہیں ہو پارہی۔ اس سے غربت میں اضافہ ہو رہا ہے کیونکہ ترقی کے ثمرات خود بخود عام آدمی کی طرف نہیں آتے۔ اس کا سبب آزاد منڈی میں کام کرنے والے مفاد پرست ہیں جو کسی موزوں نگرانی، حقیقت کشائی (Disclosure) اور شفافیت (Transparency) کے عمل کے بغیر چل رہی ہے جس سے آمدنی کی غیر مساویانہ تقسیم بدتر ہوگئی ہے۔ چین جو سب سے تیز ترقی کرنے والی معیشتوں میں شامل ہے اور جس کی شرح نمو دو ہندسی ہے، اسی مسئلے کا شکار ہے کیونکہ کم آمدن والے افراد کی حالت، خصوصاً دیہی علاقوں میں بدتر ہوگئی ہے۔ اس سے پہلے اشتراکی نظام میں بعض بنیادی ضروریات جیسے غذا، صحت کی سہولتوں اور پرائمری تعلیم وغیرہ کی ضمانت دی جاتی تھی۔ اب چونکہ معاشی نظام منڈی پر مبنی ہے اس لیے بنیادی سہولتوں کی فراہمی کے وہ انتظامات بھی ختم ہوگئے ہیں۔ ③

جن ملکوں میں دولت اور اثاثے شہری علاقوں کے بڑے تجارتی اور صنعتی حصوں میں مرتکز ہیں اور دیہات میں جاگیرداری نظام چل رہا ہے، وہاں معیشت اور صنعت وزراعت جیسے شعبوں میں بہت زیادہ متاثر کن شرح نمو سے بھی آمدنی کی تقسیم کی صورتحال بہتر نہیں ہوئی اور نہ ہی غربت میں کمی آئی ہے۔ اسی طرح تجربے سے ثابت ہوا ہے کہ حکومتوں کی جانب سے صحت، تعلیم اور انفراسٹرکچر پر پیسہ خرچ کرنے سے بھی غربت کم نہیں ہوتی اور یہ اخراجات عوام کی بنیادی ضروریات پوری کرنے کے لیے نہیں ہوتے۔ اس کے نتیجے میں بڑے پیمانے پر پیدا ہونے والی غربت صنعتی سرمایہ کاری اور اقتصادی ترقی میں رکاوٹ بنتی ہے کیونکہ اس سے آمدنی کی غیر مساویانہ تقسیم کے باعث صارفین میں مصنوعات کی طلب کم ہو جاتی ہے۔ لہٰذا

---

① دنیا کے امیر ترین ملکوں میں غربت کے بارے میں تفصیلات کے لیے دیکھیے چھاپرا، 1992ء، ص 129-127۔

② پرکنز، 2004ء، ص xii، 216، 222۔

③ اکانومسٹ، 11 مارچ 2006ء۔

اگر نمو سے اثاثوں کی تقسیم میں ناہمواری کم کرنا مقصود ہے تو پہلے اثاثوں، پیداوار اور آمدنیوں کی تقسیم کے طریقہ کار میں انقلابی تبدیلی لائی جانی چاہیے۔

ترقی یافتہ اور ابھرتی ہوئی معیشتوں میں بیرونی ادائیگیوں کا بڑھتا ہوا عدم توازن اور اس عدم توازن سے منسلک مالی ضروریات سے عالمی پالیسی ساز حلقوں اور سرمایہ منڈیوں میں سخت تشویش پیدا ہوگئی ہے۔ اس سے عالمی مالیات اور اُن اشیا پر اثر پڑ سکتا ہے جن میں ابھرتی ہوئی معیشتیں فعال ہیں۔[1] اہم کرنسیوں کی شرح مبادلہ اچانک اور غیر متوقع طور پر تبدیل ہونے سے یا شرح سود میں اضافے سے ان معیشتوں میں تمام اہم معاشی اظہاریے متاثر ہو سکتے ہیں۔ اس کے ترقی پذیر ممالک کے لیے سنگین نتائج نکلیں گے۔

یہ تو ایک حقیقت ہے کہ غریب افراد اور مقروض اقوام کو ریلیف دینے کا کوئی سادہ و سہل طریقہ موجود نہیں تاہم پالیسی سازوں کو داخلی اور خارجی دونوں ذرائع سے تخلیق زر اور وسائل کی فراہمی کی اساس اور طریقہ کار کو تبدیل کرنے کے لیے مربوط کوششیں کرنا ہوں گی۔ مسئلے کا حل بے خطر سرمائے کی جگہ کاروباری خطر پر مبنی سرمائے اور براہ راست اور جز دانی سرمایہ کاری (Portfolio Investment) کی شکل میں بیرون ملک سے وسائل کی فراہمی کو یقینی بنانے میں مضمر ہے۔ قرض لی ہوئی رقوم زیادہ تر ضائع کر دی جاتی ہیں اور یہ ضروری ہے کہ بھرپور سوچ و بچار اور طویل مدتی منصوبہ بندی کر کے ان رقوم کی جگہ اثاثوں اور کاروباری خطر پر مبنی سرمایہ کاری لائی جائے۔

1.4 حکومتی سطح پر سماجی بہبود کی سرگرمیاں:

تقریباً تمام موجودہ حکومتیں سماجی تحفظ کے بندوبست پر بھاری رقمیں خرچ کرتی ہیں لیکن ان اخراجات سے اس ناانصافی کے مضر اثرات کم نہیں ہوتے جو روایتی معاشیات اور مالیات اور اس کے نتیجے میں جنم لینے والی آمدنی و وسائل کی غیر مساویانہ تقسیم کی صورت میں منڈی کی بے لگام قوتوں نے پیدا کیے ہیں۔ پورے نظام کے پیدا کردہ عدم توازن کی اصلاح حکومتی سطح پر محدود اخراجات سے نہیں ہو سکتی بلکہ اس سے معاش و معاشرت کے متعدد شعبوں میں اخلاقی انحطاط پیدا ہوتا ہے۔ موجودہ سرمایہ داری نظام نے جتنے مسائل کو جنم دیا ہے اس کے مقابلے میں اس قسم کی سماجی بہبود کی سرگرمیاں کروڑوں غریبوں اور معاشرے کے دیگر کمزور طبقوں کی ضروریات پوری نہیں کر سکتیں۔[2] معاشرے کے مستحق طبقات کے لیے سماجی تحفظ کے بندوبست

[1] ابھرتی ہوئی منڈیوں (Emerging Markets) میں یہ ممالک اور علاقے شامل ہیں: چین، ہانگ کانگ، بھارت، پاکستان، ملائشیا، انڈونیشیا، جنوبی کوریا، فلپائن، تھائی لینڈ (ایشیا میں)، مصر، سعودی عرب، اسرائیل (مشرق وسطیٰ میں)، ارجنٹینا، برازیل، چلی، میکسیکو، پیرو، وینزویلا (لاطینی امریکہ میں)، جنوبی افریقہ اور بلغاریہ، چیک جمہوریہ، ایسٹونیا، ہنگری، پولینڈ، روسی فیڈریشن اور سلوواکیا (مشرقی یورپ میں)۔

[2] سماجی بہبود کی سرگرمیاں کتنے ہی بڑے پیمانے پر کی جائیں، مسئلہ حل نہیں کر سکتیں۔ یہی سبب ہے کہ بڑے بڑے فلاحی اداروں کی اربوں ڈالر کی سخاوت "Billanthropy" غربت میں کمی لانے میں کامیاب نہیں ہوئی (دیکھیے اکانومسٹ، یکم جولائی، 2006ء ص 71-69 کی رپورٹ)۔

کو مضبوط و مستحکم بنانے، اس کی تشکیل نو کرنے اور اسے پھیلانے کے علاوہ وسیع تر سطح پر نظام میں بڑی تبدیلی ہونی چاہیے تاکہ کمزور گروپوں اور مختلف عوامل پیدائش کو دولت اور اثاثوں کی پیدائش اور تقسیم کے مرحلے پر ہی اپنا جائز حصہ مل سکے۔

یہی سبب ہے کہ بہت زیادہ وسائل کے حامل ممالک بھی بھاری اخراجات اور زبردست تکنیکی و صنعتی ترقی کے باوجود اپنے سماجی اہداف حاصل کرنے میں ناکام رہے ہیں جس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ روایتی معاشیات کے عملی طریقوں اور طبعی اہداف میں تضاد ہے۔ وسائل کی تخلیق اور تقسیم کا سودی نظام اور بالکل آزاد منڈی پر مبنی زری پالیسی غریب دشمن اور قومی و عالمی سطح پر بیروزگاری اور اثاثوں اور آمدنی کی تقسیم میں ناانصافی کا اہم سبب ہیں۔ تمام معیشتوں میں حکومتیں اور مرکزی بینک عوام کی حالت کے حوالے سے زیادہ سے زیادہ لاتعلق ہوتے جارہے ہیں اور کارپوریٹ شعبے اور امیر طبقوں کے لیے زیادہ سے زیادہ نفع اندوزی کو آسان بنارہے ہیں۔

1.5 اصل مجرم:

ظاہر ہے کہ ایسے عوامل کی طویل فہرست ہے جو نوعِ انسانی کے اقتصادی مسائل حل کرنے اور عدل و انصاف اور مساوات کو یقینی بنانے میں عالمی معاشی نظام کی ناکامی کے ذمے دار ہیں۔ تاہم دو عوامل اہم ہیں۔ ایک ہے معاشی انتظام کا غیر مؤثر طریقہ کار جس میں غربت یا غریبوں کے استحصال کے حوالے سے عملاً کوئی پہلو نہیں ہوتا، اور دوسرا عامل تخلیقِ زر، مالیات اور مالی منڈیوں کے کام کرنے کا طریقہ ہے جو ملکی اور عالمی سطحوں پر وسائل اور دولت پیدا، تقسیم اور منتقل کرنے میں اہم ترین کردار ادا کرتے ہیں۔ حکومتوں کا طرزِ عمل یہ رہا ہے کہ منڈی کی قوتوں کو آزادنہ کام کرنے کی اجازت دینے کی خاطر انہوں نے معاشرے کے کمزور مگر اہم طبقات کے تحفظ کا فریضہ موزوں طور پر انجام نہیں دیا۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ مفاد پرست عناصر نے منڈیوں میں خرابیاں پیدا کیں تاکہ وہ اشیا کی فراہمی کو مصنوعی طور پر اپنے ہاتھ میں رکھ سکیں اور متمول طبقات مزید وسائل حاصل کرسکیں۔

چونکہ حکومتوں کے ہاتھ میں پیسہ بہت اہم ہتھیار ہوتا ہے اس لیے مجموعی طور پر انسانی معاشروں کی فلاح و بہبود کے لیے مساویانہ اور پائیدار معاشی نمو کا مقصد حاصل کرنے کی خاطر زر اور مالیات کے شعبے کو نظر میں رکھنا بہت ضروری ہے۔ سود کا ادارہ جس کی بنیاد پر حکومتیں اور سرکاری و نجی کارپوریشنیں قرضے لیتی ہیں، معاشرے میں خون چوسنے والوں کا ایک طبقہ پیدا کردیتا ہے جس سے امیر اور غریب کے درمیان فرق بڑھتا رہتا ہے۔ مرحوم یوسف علی (ممتاز مترجم جنھوں نے قرآن پاک کا انگریزی میں ترجمہ کیا) نے آیت: ﴿الَّذِيْنَ يَـأْكُلُوْنَ الرِّبٰا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِیْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ﴾ ''جو سود کھاتے ہیں، وہ قبروں سے ایسے اٹھیں گے جیسے کسی کو شیطان نے لپیٹ کر دیوانہ بنادیا ہو'' (البقرۃ 2:275) کی تشریح

کرتے ہوئے لکھا ہے: ''جائز تجارت وصنعت سے افراد اور اقوام کی خوشحالی اور استحکام میں اضافہ ہوتا ہے لیکن سود پر انحصار سے پیداواری لحاظ سے غیر متحرک، سفاک، خون چوسنے والوں اور نکمے افراد کی نسل جنم لیتی ہے جنھیں اپنی بھلائی کا بھی علم نہیں ہوتا اور اس لیے وہ دیوانوں جیسے ہوتے ہیں۔'' یہ حقیقت ہے کہ سودی نظام، چاہے سود کی شرح کچھ بھی ہو، ''نکمے'' اور ''سفاک خون چوسنے والے'' افراد پیدا کر رہا ہے۔

تمام آسمانی مذاہب میں سود کی ممانعت اس بات کی نشاندہی کرتی ہے کہ کاروباری خطرہ برداشت کیے بغیر کوئی فائدہ حاصل نہیں ہونا چاہیے جس کے معانی یہ ہیں کہ اگر کوئی نفع چاہتا ہے تو اسے ممکنہ نقصان اٹھانے کے لیے بھی تیار رہنا چاہیے۔ شریعت کا بنیادی اصول یہ ہے کہ ''کوئی خطرہ نہیں تو کوئی فائدہ نہیں'' اور یہی عدل کا فطری اصول ہے۔ ممکنہ نقصان کا سامنا ہونے سے سرمایہ کار اپنی رقوم کی سرمایہ کاری کرنے میں زیادہ احتیاط برتیں گے۔ اس سے وہ اخلاقی خرابی دور ہوسکتی ہے جو مالی سرمایہ کاریوں میں بے خطر یعنی سودی سرمائے سے منسلک ہے اور اس طرح مالی نظام میں زیادہ انضباط آ سکتا ہے۔

1.6 وقت کی ضرورت!

عالمی سطح پر بحران کے حتمی سبب کے بارے میں بہت سی آرا ہیں۔ تاہم ذی فہم لوگ عرصے سے یہ تقاضا کررہے ہیں کہ افراتفری کے خاتمے اور مالی بحران کو پھیلنے سے روکنے یا کم از کم اس کی شدت کو کم کرنے کے لیے مالیاتی نظام میں جامع اصلاحات کی جائیں۔ مسلمان فقہا اور علما کی بھاری اکثریت یہ سمجھتی ہے کہ اس کا سبب سود کی ممانعت کو نظر انداز کرنا ہے جو تمام بڑے مذاہب کی اہم تعلیمات میں شامل ہے۔

عالمی معیشت کی صورتحال اور قومی و بین الاقوامی سطح پر پائی جانے والی نمایاں ناہمواری کے پیش نظر ایک ایسے نظام کی ضرورت ہے جو دنیا کو ایک متوازن، پائیدار اور عدل وانصاف پر مبنی معاشی نظام کی طرف لے جائے۔ اس کے لیے ضروری ہوگا کہ ماہرین اقتصادیات اور پالیسی ساز معاشرتی ومعاشی انصاف اور مساوات کے اعلیٰ تصورات پر مبنی معاشی نظام تشکیل دیں۔ یہ مشن پورا کرکے وہ انسانیت کو امن، مسرت، بہبود اور خوشحالی کا پیغام دیں گے۔

بالخصوص اُن معاشیات دانوں کو جو پچھلے چند عشروں سے اسلامی معاشیات پر کام کر رہے ہیں اور ایک ایسا ماڈل سامنے لانے کی کوشش کر رہے ہیں جو متوازن اور مساویانہ ترقی کا سبب اور افراد اور معاشروں کے لیے فائدہ مند ہو، جذبے اور تندہی کے ساتھ اس کام کا بیڑا اٹھانا چاہیے۔ اس عمل میں انھیں جس چیز کو سنجیدگی سے مدنظر رکھنا چاہیے وہ یہ ہے کہ عدل اور انصاف کسی بھی پائیدار معاشی نظام کے وجود کا بنیادی اصول ہوتا ہے اور اسلامی نقطۂ نگاہ سے یہ اصول کسی بھی صورت میں ترک نہیں کیا جاسکتا۔

ناانصافی پیدا کرنے والا اہم ترین عنصر ''سود'' ہے۔ اس کی جگہ کاروباری خطر پر مبنی سرمائے اور سرمایہ کاری کا نظام لانے سے بہت سی معاشرتی ومعاشی برائیاں دور ہوجائیں گی۔ اس کے علاوہ سود سے احتراز

کی بدولت متعدد دیگر فوائد بھی حاصل کیے جا سکتے ہیں جیسے مالیاتی نظام میں اخلاقی پہلو کی شمولیت، مساوات اور بہتر نظم وضبط جس سے نظام مبنی بر عدل، صحت مند اور مستحکم ہوگا۔ [1]

1.7 معاشیات اور مذہب کا تعلق!

برسوں سے ماہرینِ اقتصادیات معاشی کارکردگی پر مذہب کے اثرات پر بحث کر رہے ہیں۔ اس پہلو پر آئندہ باب میں روشنی ڈالی جائے گی۔ یہاں ایک مختصر تعارف ہی کافی ہوگا۔

آج کل یہ سوال اہم ہے کہ معاشیات کا مذہب سے کوئی تعلق ہونا چاہیے یا نہیں۔ خاص طور پر یہ پوچھا جاتا ہے کہ کیا اسلام معاشی ترقی میں سودمند ہو سکتا ہے یا وہ معاشی نظام پر بوجھ بنے گا؟ اس بارے میں تفصیلی بحث اس کتاب کے نفس مضمون سے باہر ہے کیونکہ اس کا موضوع مالیات ہے جو کسی معاشی نظام کا اہم ترین جزو ہوتا ہے۔ کئی ایک لکھنے والوں نے موجودہ دور میں مسلمانوں کی غربت کا ذمے دار اُن کے مذہب کو قرار دیا ہے۔ لیکن ممتاز معاشیات داں مارکوس نولینڈ کا کہنا ہے کہ کافی عرصے سے لوگوں کے ذہنوں میں موجود یہ نظریہ غلط ہے۔ واشنگٹن کے انسٹی ٹیوٹ فار انٹرنیشنل اکنامکس سے وابستہ یہ ماہر اقتصادیات لکھتا ہے: ''ان [اسلامی] معاشروں میں فی نفسہ کوئی ایسی چیز نہیں کہ ان کی کارکردگی ناقص ہونا لازمی ہو بلکہ اسلام تو نمو کو فروغ دیتا ہے...... '' [2]

مذہب میں معاشیات کے کردار پر بحث کرتے وقت یہ واضح رہنا چاہیے کہ معاشیات بطور سائنس اور معاشی نظام میں فرق ہے۔ معاشی نظام کو کسی آئیڈیالوجی پر مبنی ایک فکر کے طور پر زیر بحث آنا چاہیے جبکہ معاشی سائنس کو سائنس کی حیثیت سے ہی سمجھنا چاہیے جس کا تعلق دولت کی تخلیق سے ہے۔ معاشی نظام معاشرے میں تقسیم دولت کے انتظام سے تعلق رکھتا ہے جس کا کام مختلف گروپوں کو ذرائع پیداوار کے استعمال کا اختیار دے کر یا یہ اختیار محدود کر کے معاشی مسائل کو حل کرنا ہے۔ اس طرح معاشی نظام مندرجہ ذیل تین عناصر پر مشتمل ہے:

1. املاک یعنی اشیا اور دولت کی ملکیت۔
2. ملکیت کی منتقلی۔
3. لوگوں میں دولت کی تقسیم۔

اشیاء اس لیے قبضے میں رکھی جاتی ہیں کہ ان سے فوائد حاصل ہوتے ہیں اور کسی انسانی ضرورت کی تکمیل ہوتی ہے۔ یہ قبضہ کسی کام کی انجام دہی کے نتیجے میں، ورثے، املاک کی خریداری/حصول، حکومتوں

---

① مالی وساطت کے غیر سودی نظام کے معاشرتی ومعاشی فوائد کے بارے میں بحث کے لیے دیکھیے چھاپرا 2000ء۔ نیز دیکھیے صدیقی 1983ء، ملزاور پریسلے 1999ء، ص 72-58 و 120-114۔

② http://www.csmonitor.com/cgi-bin/encryptmail.pl

کی جانب سے شہریوں کو کسی چیز کا قبضہ دینے، منتقلیوں یا تحفہ دینے کے نتیجے میں عمل میں آتا ہے۔ اس نقطہ نظر سے اسلامی معاشی نظام دیگر نظاموں سے اس صورت میں مختلف ہے کہ پیداوار کے عوامل اور معاشرے کے مختلف گروپوں میں وسائل کی ملکیت و تقسیم کے اصول مختلف ہیں۔ اس کے علاوہ اسلامی معاشی نظام میں ریاست کا یہ کردار طے شدہ ہے کہ وہ افراد، فریقوں اور گروپوں کے ساتھ کوئی ناانصافی نہ ہونے دے۔[1]

حقیقت یہ ہے کہ اسلامی معاشیات انسانی معاشرے کے سماجی اور اقتصادی پہلوؤں، ذاتی اور معاشرتی مفادات اور فرد، خاندان، معاشرے اور ریاست کے درمیان توازن کی ترویج کر سکتی ہے۔ یہ آمدنی کی تقسیم اور غربت میں کمی جیسے مسائل سے مؤثر طور پر نبرد آزما ہو سکتی ہے جن سے سرمایہ داری نظام نمٹنے میں ناکام رہا ہے۔ اس طرح عالمی سطح پر یہ عدمِ استحکام کے اسباب کا خاتمہ کرنے میں مددگار ہو سکتی ہے جس سے دنیا ایک ایسی مسرت بھری جگہ بن جائے جہاں مختلف مذاہب کے پیروکاروں کے مابین ہم آہنگی ممکن ہو۔

موجودہ دنیا میں بھی کلی سطح پر انصاف اور ترقی کے شواہد موجود ہیں۔ مثال کے طور پر ٹرکل ڈاؤن تھیوری، جو 1957ء تا 1970ء کے دوران ملائیشیا میں اپنائی گئی، سخت ناکامی سے دوچار ہوئی اور وہاں 13 مئی (1969ء) کے نسلی فسادات کا باعث بنی۔ پھر ملائشیا کی حکومت نے ایک ایسی پالیسی اختیار کی جس میں اسلام کی بنیادی قدر یعنی انصاف کو محور بنایا گیا جس سے پچھلے تین عشروں میں اس ملک نے معجزاتی ترقی کی۔ اگرچہ حکومت شرعی اصولوں کو پورے طور پر لاگو نہ کر سکی تاہم اس نے ایک ایسی پالیسی (نیو اکنامک پالیسی) اپنائی جس کے دو مقاصد تھے، ایک غربت کا خاتمہ کرنا اور دوسرا معاشرے کی اس طرح تشکیل نو کرنا کہ عدل و انصاف مہیا ہو سکے۔ مساویانہ انصاف کے ساتھ بلند نمو کی یہ پالیسی 'صرف نمو کی پالیسی' (ٹرکل ڈاؤن تھیوری) کی ناکامی کا براہ راست ردعمل تھی جو 1960ء کے عشرے میں اختیار کی گئی۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ کلی سطح پر حاصل ہونے والی ایک بڑی کامیابی سے چند اداروں کی ناکامی اور خرد سطح پر کچھ اقدار کی ناکامی کی کسی حد تک تلافی ہو گئی۔

قرآن حکیم اور نبی ﷺ کی سنت پر مبنی اسلامی نظام نے ساتویں صدی عیسوی کے نصف دوم سے

---

[1] لفظ Commodity جس کا ترجمہ ہم نے ''شے'' کیا ہے سے مراد کوئی بھی ایسی چیز ہے جو استعمال کے لیے خرید کر، اجارے پر لے کر یا ادھار لے کر اپنے پاس رکھی جائے۔ یہ استعمال صَرف یا خرچ کی صورت میں بھی ہو سکتا ہے جیسے سیب کا استعمال، اور پیداوار کے کام میں لانے کی صورت میں بھی ہو سکتا ہے جیسے کار، مشینری یا مکان کا استعمال۔ مال سے مراد کوئی بھی ایسی چیز ہے جو قبضے میں رکھی جا سکے اور اس میں زر شامل ہے، جیسے سونا، چاندی، Commodities جیسے لباس اور غذا، غیر منقولہ املاک جیسے مکانات اور فیکٹریاں۔ انسانی محنت یا کاوش مال یا اس کے فوائد حاصل کرنے کا ایک ذریعہ ہے۔ اس لیے مال اور محنت کی آمیزش سے دولت وجود میں آتی ہے (نجانی 1997ء، ص 47)۔

دسویں صدی تک انسانی معاشرے کی ترقی میں اہم کردار ادا کیا۔ قرونِ اولیٰ کے مسلمان اپنے زمانے کے تمام شعبہ ہائے علوم میں ماہر تھے اور ساتھ ہی اسلام کی بنیادی تعلیمات کا فہم رکھتے تھے اور ان پر عمل کرتے تھے۔

رسول کریم ﷺ کی رحلت کے بعد خلافتِ راشدہ سے گیارہویں صدی عیسوی تک مسلمانوں کا دور عروج تھا۔ مسلمانوں نے اپنی مملوکہ زمینوں اور عالمی تجارت سے دولت پیدا کی، اپنے دفاع کو مضبوط بنایا، اپنے لوگوں کو تحفظ دیا اور اسلامی طرز کے مطابق زندگی بسر کرنے میں ان کی رہنمائی کی۔

جب اسلامی ریاست کی پھیلتی ہوئی سرحدوں نے زری مسائل، کاروبار، شہری آبادی اور دیگر معاشرتی و معاشی مسائل کو جنم دیا تو انہوں نے ابھرتے ہوئے تنازعات کو حل کرنے کے لیے نظام اور نظریات تشکیل دیے۔ قرونِ وسطیٰ کے علما اور مفکرین کی بڑی تعداد نے علوم کی مختلف شاخیں متعارف کرائیں جن میں معاشی اصول بھی شامل تھے جنہیں جدید سیاسی معیشت اور اقتصادی فکر کا منبع قرار دیا جا سکتا ہے۔ اس وجہ سے قرونِ وسطیٰ کو مسلم تاریخ کا دورِ زریں سمجھا جاتا ہے۔[1]

جب مسلمان علم و دانش سے دور ہوئے تو مسلم تہذیب انحطاط پذیر ہوگئی اور مسلمان چھوٹے چھوٹے مسائل میں الجھتے چلے گئے۔ وہ صنعتی انقلاب سے بالکل کٹے رہے۔ برطانویوں اور فرانسیسیوں نے ترکوں کی حکومت کے خلاف بغاوت کو ہوا دی اور آخری مسلم طاقت سلطنتِ عثمانیہ کو ختم کر کے یورپی نوآبادیاں قائم کر دیں۔ جنگِ عظیم دوم کے بعد ہی یہ نوآبادیاں آزاد ہوئیں۔

1.8 اسلامی اصول تبدیلی لا سکتے ہیں!

مندرجہ بالا بحث سے ظاہر ہوتا ہے کہ مسائل ان اسباب کی بنا پر پیدا ہوئے ہیں:

1. زر کی بے مہار تخلیق۔
2. کسی اخلاقی حدود کے بغیر منڈی کی قوتوں پر انحصار۔
3. تقسیم کے پہلو کو مدنظر رکھے بغیر اقتصادی نمو اور منافع پر بہت زور۔
4. لالچ اور بے مہار منافع کی کھلی چھٹی دینے کا ریاست اور حکومتوں کا منفی کردار۔

معاشیات اور مالیات کے اسلامی اصول ان تمام عوامل کی روک تھام کرتے ہیں۔ ان اصولوں میں

---

[1] مسلم مفکرین کے معاشیات پر کام کی تفصیلات کے لیے دیکھیے چھاپرا 2000a، ص 172-145۔ جوزف شمپیٹر نے اپنی کتاب "History of Economic Analysis" (1954ء) میں یہ مفروضہ پیش کیا ہے کہ یونانیوں اور قرونِ وسطیٰ کے مسیحی علما کے درمیان کا سارا دور علمی اعتبار سے بنجر تھا۔ اس مفروضے کا حوالہ نوبل انعام یافتہ مصنف ڈگلس نارتھ نے (دسمبر 1993ء میں نوبل انعام کی وصولی کے موقع پر خطاب میں) دیا تھا۔ یہ مفروضہ اور اس پر مبنی "گریٹ گیپ" کا نظریہ غلط اور غیر معتبر ہے۔

معاملات کے حوالے سے مطلوبہ وضاحت اور ابہام ختم کرنے، تمام فریقوں کے ساتھ منصفانہ سلوک اور دوسروں کے حقوق کی ادائیگی پر زور دیا جاتا ہے۔ لیکن یہ اصول بہر حال اخلاقی پہلوؤں کا احاطہ کرتے ہیں۔ اس حوالے سے امید کی کرن اِس صورت میں دکھائی دیتی ہے کہ پچھلے کچھ عرصے سے عالمی سطح پر کئی ایک سینئر پالیسی ساز اخلاقیات کا تذکرہ کرتے چلے آرہے ہیں۔ انسانیت کی بہبود کے لیے ضروری ہے کہ ان اصولوں کو اپنایا جائے۔

منڈی کی میکانیت، نجی املاک و کاروبار، ذاتی نفع اور مسابقت جیسے اصول آزاد منڈی کے نظام کی طرح اسلامی معاشیات کے بھی اجزائے لاینفک ہیں۔ جب اشیا پیدا کی جاتی ہیں تو انہیں دو بنیادی معاہدوں کے ذریعے مزید پیداوار کے عمل میں استعمال کیا جاتا ہے، یعنی خرید وفروخت (تجارت) اور اجارہ۔ یہ معاہدے افراد، شراکتی فرموں اور کارپوریشنوں کے درمیان ہوسکتے ہیں۔ ان سودوں کو مناسب طور پر کرنے کے لیے اسلامی فقہ میں کچھ دیگر معاہدے/ذیلی معاہدے بھی ممکن ہیں جن کے تفصیلی قواعد و ضوابط موجود ہیں۔

اسلامی معاشیات اور مالیات کی اساسی خاصیت معاشرتی و معاشی (Socio-economi) اور تقسیمی (Distributive) عدل ہے۔ اس میں اخلاقی اقدار کا ایک جامع نظام بھی ہے۔ اس نظام میں اس بات کی اجازت نہیں کہ پیداوار کو سمندر میں پھینک کر یا جلا کر ضائع کر دیا جائے تاکہ قیمتیں مصنوعی طور پر بلند رہیں۔ حکومت کی مؤثر نگرانی میں منڈیاں مسابقتی نرخوں کی میکانیت، شفافیت اور حقیقت کشائی کو یقینی بناتے ہوئے آزادانہ کام کرسکتی ہیں، اس شرط کے ساتھ کہ معاشرے کے بااثر اور طاقتور عناصر اس میں خرابیاں پیدا نہ کریں۔ اس مجموعی ڈھانچے کے اندر افراد کو ملکیت کا اور کاروبار کرنے کا حق ہوتا ہے اور وہ اضافۂ قدر (Value-addition) سے اور فوائد و نقصانات (Risk and Reward) میں شریک ہوکر منافع کما سکتے ہیں۔ ریاست کو نگران کا کردار ادا کرنا ہوتا ہے تاکہ حقیقی معیشت اور مالیات کے مابین قریبی تعلق اقتصادی نمو اور مساویانہ طور پر تقسیم ہونے والی آمدنی کو بڑھانے میں اپنا کردار ادا کرسکے۔

اسلامی معاشی نظام میں مروجہ سود، حد سے بڑھی ہوئی غیر یقینی صورتحال، جوئے اور چانس پر مبنی دیگر کاروبار کی ممانعت ہے جبکہ باہمی امداد، کردار سازی، باہمی لین دین کے انداز میں تبدیلیوں، نظام زکوٰۃ (اپنی ضروریات سے زیادہ دولت رکھنے والے ہر مسلمان پر یکساں شرح سے...... عموماً 2.5 فیصد اور زرعی پیداوار کی صورت میں کم سے کم نصاب سے اوپر 5 یا 10 فیصد...... زکوٰۃ فرض ہے، جس سے اکٹھا ہونے والی رقم قرآن مجید کی آیت 9:60 کے حکم کے تحت غربا اور ضرورت مندوں میں تقسیم کی جاتی ہے) اور غریبوں کی نگہداشت اور ان کے لیے باوقار زندگی پر مبنی سماجی فلاحی نظام پر زور دیا گیا ہے۔ اس میں سرمائے کا یہ حق تسلیم کیا گیا ہے کہ وہ منصفانہ منافع کمائے، بشرطیکہ ذمہ داری یا ممکنہ نقصان کا خطرہ بھی قبول کیا جائے۔ نفع یا آمدنی کا حق اضافۂ قدر اور کاروباری خطرہ قبول کرنے سے ملتا ہے، جس کی نوعیت مختلف تجارتی معاہدوں یا

شراکت، تجارت یا اجارہ پر مبنی سودوں میں مختلف ہوتی ہے۔

متعلقہ شرائط کے ساتھ تجارت/لین دین کی اجازت اور ربٰو، چانس پر مبنی کھیلوں اور جوئے نیز دیگر غیر قانونی معاہدوں کی ممانعت سے متعلق اسلامی معاشیات کا بنیادی اصول یہ ہے کہ لین دین کے سودوں میں تمام فوائد اور وصولیاں آزادانہ طور پر اور فریقین کی باہمی رضامندی سے ہونی چاہئیں۔ مختلف قسم کے سودوں کے معاہدوں کو عقودِ معاوضہ اور عقودِ غیر معاوضہ (جن پر باب 5 میں بحث کی گئی ہے) کے زمروں میں تقسیم کیا گیا ہے۔ اول الذکر میں تو نفع کمانا جائز ہے، جیسے فروخت اور اجارہ کے معاہدے، تاہم مؤخر الذکر میں نفع نہیں کمایا جاسکتا، جیسے تحائف، قرضے اور قرضوں کی ضمانتیں[1] کیونکہ اسلامی نقطۂ نظر یہ ہے کہ تحفہ اپنی خوشی سے دیا جاتا ہے اور ضمانت یا قرضہ دینا فلاحی عمل اور کسی کے ساتھ احسان کا معاملہ ہے۔ قرض ضرورت مند کی بروقت مدد کرنے کے لیے دیا جاتا ہے اور قرض دار سے قرض کی مالیت پر کوئی رقم وصول نہیں کی جاسکتی۔ تاہم قرض کو بہرحال ادا کرنا ضروری ہے تاوقتیکہ قرض خواہ کوئی رعایت دے یا قرض دار دیوالیہ ہوجائے۔ اگر قرض خواہ قرضہ معاف نہ کرے تو قرض کا حساب آخرت میں دینا ہوگا چاہے قرض دار دیوالیہ ہوگیا ہو۔

1.9 تجارت اور کاروبار کے قواعد وضوابط:

اسلام میں منڈی کی میکانیت کی اہمیت اور افراد کے لیے کاروبار کرنے کی آزادی کو تسلیم کیا گیا ہے۔ تجارتی سرگرمیوں نے یورپ، مشرق اور مشرقِ بعید کی معیشتوں کی ترقی میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ جیسا کہ گورڈن براؤن نے، جو اس وقت برطانیہ کے وزیرخزانہ تھے، کہا تھا: ''اسلام مختلف ملکوں میں پرامن تجارت کے ذریعے ہی پہنچا تھا''۔[2] اسلامی مالیات کا نظام، مالیاتی وساطت کے تجارت پر مبنی طریقوں پر عمل پیرا ہوکر مسلمانوں اور غیر مسلموں کے مابین قریبی ربط وضبط کو فروغ دے کر معاشروں کے درمیان ارتباط اور ہم آہنگی کو بڑھانے میں مدد دے سکتا ہے۔ اخلاقی اقدار اور عدل وانصاف کے معیارات پر مبنی تجارت سے اقوام اور ممالک ایک دوسرے کے قریب آسکتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ اسلام یہ بھی تسلیم کرتا ہے کہ مکمل طور پر غیر منضبط اور بے قاعدہ تجارت سے معاشرے کے مختلف طبقات اور افراد پر منفی اثرات ہوسکتے ہیں۔

ان سب باتوں سے یہ نتیجہ برآمد ہوتا ہے کہ ماہرین اقتصادیات اور پالیسی سازوں کو عالمی معاشی نظام کو ہموار بنانے اور اس کی اصلاح کے لیے دو شعبوں پر توجہ مرکوز کرنی ہوگی۔ اول، حکومت کا کردار جو نوکلاسیکی/لبرل حلقوں اور قدامت پسندوں کے مابین پچھلے چند عشروں سے زبردست مباحثہ کا موضوع بنا ہوا

---

[1] صلے کے عوض کسی مالی ذمہ داری کی ضمانت دینے میں ربٰو کا عنصر آجاتا ہے جو ممنوع ہے۔ تاہم ضمانت دینے پر ضامن کو جو اخراجات برداشت کرنے پڑے ہوں وہ وصول کرنا جائز ہے (جس میں رقم کی اپرچونٹی کاسٹ شامل نہیں) (کونسل برائے اسلامی فقہ اکیڈمی 2000ء، قرارداد نمبر 12(12/2) ص 18۔

[2] براؤن 2006ء، ص 10۔

ہے۔ سرمایہ داری نظام کے تلخ تجربے کی روشنی میں، جس میں حکومت کا غیر فعال کردار صرف چند افراد اور گروہوں کی پرورش ونمو کا سبب بنتا ہے اور انسانوں کی اکثریت مفلوک الحال رہ جاتی ہے، معاشیات دانوں کو ایک گروہ کی حیثیت سے اس بات پر اتفاق کرنا چاہیے کہ حکومتیں فعال کردار ادا کریں، مختلف کاروبار چلانے کے لیے نہیں بلکہ اس امر کو یقینی بنانے کے لیے کہ منڈی کی قوتیں احتساب و شفافیت کے ساتھ مناسب اور درست طور پر عمل کرتی رہیں گی تاکہ مفاد پرست عناصر انہیں استعمال نہ کرسکیں۔ حالیہ برسوں میں روایتی معاشیات اور مالیات میں جو تصورات سامنے آئے ہیں، جیسے اخلاقی مالیات (Ethical Finance)، گرین فنڈز اور سماجی طور پر ذمے دارانہ سرمایہ کاری (Socially Responsible Investment)، ان سے یہ اشارہ ملتا ہے کہ انسانوں کی بہبود کا خیال رکھنے والے کسی بھی معاشی نظام کے درست مقاصد اور بحیثیت مجموعی کاروباری دنیا کے درمیان قریبی تعلق موجود ہے۔

دوسرا شعبہ زر، بینکاری اور مالیات کا ہے، یعنی مالیاتی وثیقہ جات، ادارے اور منڈیاں۔ اسلامی مالیات اس بات کا تقاضا کرتی ہے کہ تمام مالیاتی سودوں اور وثیقہ جات کی نمائندگی حقیقی اثاثوں اور تجارتی لین دین کے ذریعے عدل وانصاف اور شفافیت کے حوالے سے ان کے قواعد وضوابط کے مطابق ہونی چاہیے۔ یہ سچ ہے کہ طلائی معیار کو دوبارہ اختیار نہیں کیا جاسکتا لیکن زر کی تخلیق کا کوئی بے داغ معیار ضرور ہونا چاہیے۔ اسلامی مالیات کے اصول (ایک یہ کہ تمام مالیاتی وثائق کی بنیاد حقیقی اثاثوں (جو ضروری نہیں کہ سونا یا چاندی ہو) پر ہونی چاہیے اور دوسرے یہ کہ تجارتی لین دین میں وقت کے عنصر کی مالیت صرف اشیا کے نرخ اور ان سے حاصل ہونے والے فائدے کی وجہ سے ہے)، اس طرح کے بہترین معیار فراہم کرتے ہیں۔ یوں مالیاتی خدمات کے لیے ایک نیا ڈھانچہ مل سکتا ہے جس میں منڈی کی قوتوں پر مبنی نظام اخلاقی انضباط کے ساتھ حقیقی معیشت سے جڑا ہوا ہو۔ واحد شرط یہ ہے کہ معاشیات داں اور کرتا دھرتا افراد تعصبات سے پیچھا چھڑا کر سنجیدگی سے غور وفکر شروع کردیں۔

بغیر کسی حقیقی بنیاد کے مالیاتی اثاثوں کی تخلیق اور دوسروں کو اندیکھے خطرات سے دوچار کرنا دھوکہ بازی کے مترادف ہے، جس کی ہرگز اجازت نہیں ہونی چاہیے۔ اگر مقاصد امن وآشتی اور انسانی وقار ہیں، جیسا کہ نام نہاد سپر طاقتیں، انسانی حقوق کی تنظیمیں اور دیگر جمہوری انجمنیں دعویٰ کرتی ہیں، تو زر کی تخلیق کے لیے کوئی صحیح بنیاد ہونی چاہیے کیونکہ صحیح بنیاد نہ ہونے سے عالمی نظام اور معیشت میں ناانصافی اور ناہمواری عام ہوئی ہے۔ کسی حقیقی معاشی سرگرمی کے بغیر مصنوعی اثاثوں کا پے در پے اجتماع اور کاروباری خطرے کا دوسروں کو ناجائز پر منتقل کرنا انسانی حقوق اور وقار کے دعویداروں کے لیے قابل قبول نہیں ہونا چاہیے۔ اس طرح تمام مالیاتی اثاثوں کی بنیاد حقیقی اثاثوں اور تجارتی سرگرمیوں پر ہونی چاہیے۔

اگر ملکی اور عالمی سطحوں پر معاشی نظام اور اس کے چلانے کے طریقوں کی بنیاد عدل وانصاف اور

مساوات پر ہو تو حکومتیں آسانی سے منڈی کی قوتوں کو درست طور پر چلانے کے لیے ایسی پالیسیاں وضع و نافذ کر سکتی ہیں جو آمدنی اور وسائل کی منصفانہ تقسیم پر منتج ہوں۔ یہ عمل بالواسطہ طور پر مالیاتی، زری اور ٹیکس کی پالیسیوں سے اور بلاواسطہ طور پر بد دیانت قوتوں کے محاسبے سے کیا جا سکتا ہے جو منڈی کی آزادانہ میکانیت میں بگاڑ کا سبب بنتے ہیں۔ چنانچہ معاشیات دانوں کو یہ تجویز کرنا چاہیے کہ ضابطہ کار (Regulators) اور حکومتیں ایک فعال معاون کا کردار ادا کریں۔ خاص طور پر مالیاتی نظام کو چلانے کے لیے اِس کی بہت ضرورت ہے کیونکہ یہ نظام انسانی جسم میں دل کی طرح معاشرے کے مختلف حصوں کے درمیان وسائل کی مؤثر اور متوازن تقسیم کا ذمہ دار ہے۔ خوشی کی بات ہے کہ برطانیہ کے اُس وقت کے وزیر خزانہ (اور بعد میں وزیر اعظم بننے والے) گورڈن براؤن نے اس بحث سے متعلق حضور اکرم ﷺ کی حدیث کا حوالہ دیتے ہوئے کہا: ''امہ ایک انسانی جسم کی طرح ہے۔ جب ایک عضو کو تکلیف ہوتی ہے تو دوسرے اعضا بھی تکلیف محسوس کرتے ہیں۔ یہ مسلم دنیا اور مسلم دنیا کے باہر معاشروں میں ایک سچائی ہے جس میں اجنبی افراد اور بیرون ملک سے آئے ہوئے افراد کے لیے ہمارے فرائض اور مختلف براعظموں کے درمیان دوستی کی اہمیت واضح ہوتی ہے۔''[1]

جب معاشیات داں، جن میں واشنگٹن اور لندن میں بیٹھے ہوئے ماہرین معیشت بھی شامل ہیں، عدم مساوات کو دنیا کی ترقی، امن اور خوشحالی کے لیے خطرہ قرار دیتے ہیں تو وہ ایک ایسے نظام کو لاگو کرنے کا مطالبہ بھی کر سکتے ہیں جس میں تمام مالیاتی اثاثوں کی بنیاد حقیقی اثاثوں اور ایسی معاشی سرگرمیوں پر ہو جو ان اثاثوں پر مبنی ہوں۔ ان اصولوں کو زر کی طلب و رسد اور بچتوں، سرمایہ کاریوں اور مالیاتی اثاثوں کے انتظام پر لاگو کیا جائے تو پائیدار ترقی اور نمو کی منزل حاصل کی جا سکتی ہے جو پوری دنیا کے لیے مسرتوں کا راستہ ہے۔

سود کی بنیاد پر رقوم کی فراہمی کی بجائے شراکت اور دیگر معاہدوں کے تحت کاروباری خطر پر مبنی نظام قائم کیا جانا چاہیے جس کی اساس حقیقی اور صحیح تجارت پر ہو جس کا مطلب یہ ہے کہ رقوم کے مالکان رقوم کے استعمال کنندگان کے ہمراہ خطر اور نفع دونوں میں شریک ہوں۔ کسی معاہدے میں شریک تمام فریقوں کو نفع کا حقدار ہونے کے لیے نقصان کا خطرہ بھی برداشت کرنا چاہیے۔ اس سلسلے میں فیصلہ کن عنصر معاملے کی نوعیت ہے۔ تجارت، اجارہ یا شرکہ کے اصولوں پر مبنی کاروباری سرگرمیوں میں نفع کے حقدار یا نقصان کے ذمہ دار فریق لین دین کے مختلف مراحل میں تبدیل ہوتے ہیں۔ لیکن نفع کے جواز کے لیے ضروری ہے کہ کاروباری خطر بہر صورت برداشت کیا جائے جو کم تو کیا جا سکتا ہے لیکن ختم نہیں کیا جا سکتا۔

1.10 اسلامی مالیات اہم سنگِ میل عبور کر چکی

مندرجہ بالا سطور میں مختصراً بیان کردہ معاشیات اور مالیات کے اسلامی اصول پوری دنیا میں پالیسی

[1] براؤن 2006ء، ص 12۔

سازوں اور پالیسی پر عمل کرنے والوں کی توجہ حاصل کر چکے ہیں۔اس طرح وہ ایک مؤثر مالیاتی نظام استوار کرنے کی بنیاد فراہم کر سکتے ہیں۔ اکیسویں صدی کے آغاز سے تو اسلامی مالیات اتنی تیزی سے پیش رفت کر رہی ہے کہ یہ ایک چھوٹی سی صنعت سے عالمی سطح کی منڈی بن چکی ہے جس میں مسلمان اور غیر مسلم مل جل کر کام کر رہے ہیں اور متعلقہ کاروبار اور خدمات کی فراہمی کے حوالے سے ایک دوسرے سے سیکھ رہے ہیں۔ اسلامی مالیات نے کئی سنگِ میل عبور کر لیے ہیں جن میں عالمی مالیاتی حکام کی جانب سے اسے بطور ایک صنعت تسلیم کیا جانا اور مسابقتی نرخوں پر اور شریعت کے اصولوں سے مطابقت رکھنے والی اچھی اور منافع بخش خدمات کی فراہمی شامل ہیں۔

یہ سب کچھ صرف 25 برسوں کے اندر حاصل کر لیا گیا۔1970ء کی دہائی کے اوائل تک اسلامی بینکاری ایک خواب سے زیادہ نہ تھی جس سے تعلیم یافتہ مسلمان بھی واقف نہ تھے۔1980ء کے عشرے کی ابتدا میں ناسازگار ماحول کے باوجود اور عالمی سطح پر کسی بڑے ذیلی یا شراکتی ادارے کی مدد کے بغیر اسلامی بینکاری کا مالی وساطت کے ایک نئے نظام کے طور پر آغاز ہوا۔اب یہ نظام ایک عملی حقیقت بن چکا ہے۔ دنیا بھر میں اس کا تسلیم کیا جانا اس بات پر دلالت کرتا ہے کہ یہ نظام کامیابی کے ساتھ چل سکتا ہے۔اس نے بڑے بڑے بین الاقوامی مالی اداروں کی توجہ بھی حاصل کی ہے جن میں ضابطہ کار ادارے جیسے فیڈرل ریزرو بورڈ، انگلینڈ کی فنانشل سروسز اتھارٹی، آئی ایم ایف اور عالمی بینک جیسے بین الاقوامی مالیاتی ادارے اور نامور علمی مراکز جیسے امریکہ کی ہارورڈ اور رائس یونیورسٹیاں اور برطانیہ کا لندن اسکول آف اکنامکس، لوبرو اور ڈرہم یونیورسٹیاں، ملائشیا اور پاکستان کی بین الاقوامی اسلامی یونیورسٹیاں اور سعودی عرب اور مصر میں کئی دیگر ادارے شامل ہیں۔

اسلامی بینکاری اور مالیات دنیا کے 75 سے زائد ممالک میں رائج ہے اور اس میدان میں لگ بھگ 550 اسلامی مالیاتی ادارے کام کر رہے ہیں۔ اسلامی مالیاتی کاروبار و خدمات کی معیار کاری (Standardization) میں متعدد بین الاقوامی ادارے اور علاقائی مالیاتی مراکز اہم کردار ادا کر رہے ہیں جس سے ان کی ساکھ اور اعتبار میں اضافہ ہو رہا ہے۔تقریباً تمام کثیر القومی روایتی مالیاتی گروپ خصوصی طور پر قائم کردہ ذیلی اداروں یا شعبوں کے ذریعے اسلامی مالیاتی خدمات پیش کر رہے ہیں۔ یہ مستقبل میں اچھے اور اخلاقیات پر مبنی کاروبار کے لیے صحت مندانہ علامت ہے جس سے ان لاکھوں افراد کو خوشحالی اور ذہنی سکون نصیب ہوگا جو روایتی سودی بینکاری کے نظام کی وجہ سے الگ تھلگ تھے یا لین دین میں سود کی شمولیت کی وجہ سے احساسِ جرم کا شکار تھے جس کی تمام آسمانی مذاہب میں ممانعت ہے۔

اکاؤنٹنگ اینڈ آڈٹنگ آرگنائزیشن فار اسلامک فنانشل انسٹی ٹیوشنز (AAOIFI)، اسلامک فنانشل سروسز بورڈ، انٹرنیشنل اسلامک فنانشل مارکیٹ اور لکویڈیٹی مینجمنٹ سینٹر جیسے معیار کاری کے اور عالمی سطح کے اداروں کے قیام سے اسلامی مالیات کو عالمی پہچان مل رہی ہے اور گاہکوں اور ضابطہ کاروں دونوں میں اس کی

ساکھ بڑھ رہی ہے۔ بحرین، ملائشیا، سعودی عرب اور دبئی پچھلے دو عشروں سے اسلامی مالیات کے گڑھ ہیں۔ اب لندن اور سنگاپور بھی اسلامی مالیات کے مراکز بننے کے لیے کوشاں ہیں۔ گورڈن براؤن نے جون 2006ء میں لندن میں ہونے والی اسلامک فنانس اینڈ ٹریڈ کانفرنس سے خطاب کرتے ہوئے کہا کہ وہ اسلامی مالیاتی کاروبار کے لیے قواعد وضوابط اور ٹیکس کے حوالے سے مراعات دیں گے تاکہ لندن اسلامی مالیات کا عالمی مرکز بن سکے۔[1]

مسلم اکثریتی اور مسلم اقلیتی ممالک دونوں میں اسلامی مالیات کی مانگ بڑھ رہی ہے۔ مثال کے طور پر برطانیہ میں اسلامک بینک آف برٹین ایک مکمل اسلامی بینک کے طور پر کام کر رہا ہے جس کی 12 شاخیں ہیں۔ اس بینک کی لیسٹر شاخ میں اکاؤنٹ کھلوانے والا پہلا شخص ایک غیر مسلم تھا جو اسلامی بینکاری کے اصولوں اور اس میں شفافیت کی وجہ سے 100 میل کا سفر طے کر کے آیا تھا۔[2]

اس کے علاوہ یورپین اسلامک انوسٹمنٹ بینک، ایچ ایس بی سی امانۃ، البراق (عرب بینکنگ کارپوریشن کا ذیلی ادارہ)، اے بی سی انٹرنیشنل بنک برسٹل، نارٹن روز، ڈانے ڈے اور فرسٹ آتھیکل اُن بینکوں میں شامل ہیں جو اسلامی اصولوں کی بنیاد پر غیر مسلم گاہکوں کو بھی خدمات فراہم کر رہے ہیں۔ ملائشیا میں اسلامی بینکوں کے لگ بھگ 40 فیصد گاہک غیر مسلم ہیں۔ ریاست ہائے متحدہ امریکہ اور شمالی امریکہ میں اداروں کی بڑی تعداد خصوصاً مسلمان آبادیوں کو اسلامی مالی خدمات فراہم کر رہی ہے۔

مستقبل کے امکانات بہتر ہیں خصوصاً اگر وہ عدمِ استحکام جو اس وقت بین الاقوامی مالیاتی نظام میں موجود ہے بڑھتا رہا اور اس کے نتیجے میں اس احساس نے جنم لیا کہ بگاڑ ظاہری تبدیلیوں سے نہیں بلکہ نظام میں واضح تبدیلیوں اور زیادہ نظم وضبط لانے سے ہی ختم ہوسکتا ہے۔ یہ نظم وضبط اسلامی مالیات کے اصولوں کے اندر ہی پنہاں ہے۔

1.11 کیا اس کے ذریعے مقاصد کا حصول ممکن ہے؟

سوال یہ ہے: کیا اسلامی معاشی و مالیاتی نظریات جلد یا بدیر اس نقطے پر پہنچ سکتے ہیں جہاں وہ دنیا بھر کے لیے ایک بہتر متبادل فراہم کریں؟ یہ ایک پیچیدہ سوال ہے۔ اس کی بہت سی جہتیں ہیں۔ معاشیات روزمرہ زندگی کا وہ حصہ ہے جو سب سے زیادہ محتاط حکمتِ عملی کا تقاضا کرتا ہے۔ اس شعبے کے معاشرتی پہلوؤں سے تعلق کی وجہ سے اسلام میں اس پر بہت زور دیا گیا ہے لیکن بدقسمتی سے ریاستی سطح پر اس پر کہیں بھی کام یا عمل نہیں ہو رہا۔ جب تک پالیسی ساز ادارے اور افراد، ضابطہ کار اور مرکزی زری ادارے اس سلسلے میں تحقیق و ترقی اور اس کے بعد عملی اطلاق کے لیے ٹھوس قدم نہیں اٹھاتے انفرادی طور پر اسلامی

---

[1] براؤن 2006ء، ص 11، 15۔

[2] پیرانی 2006ء، ص 24 (آئی ایف ٹی سی میں پیش کردہ مقالہ 2006ء)۔

مالیاتی اداروں کی نیم دلانہ اور جزوی کوششیں مروجہ مالیات و معاشیات کا بہتر متبادل فراہم کرنے میں کامیاب نہیں ہوسکیں گی۔

اب جبکہ غیرسودی مالیاتی نظام کی بنیادیں ڈالی جاچکی ہیں، اگر دنیا کی ایک ارب 20 کروڑ مسلمان آبادی شریعت کے اس حکم کی سختی سے پابندی کرنے کا عہد کرے کہ سود لینا دینا حرام ہے تو بیشتر اسلامی حکومتیں، سرمایہ کاری ادارے اور بالآخر زیادہ تر عالمی کاروبار عدل و انصاف کے فطری طور طریقے اختیار کرلے گا۔ اگر انسانی حقوق کے ادارے اور اخلاقیات پر یقین رکھنے والی تنظیمیں مل جل کر اُس مقصد کے لیے کام کریں جس کی وہ مدعی ہیں تو بہت سے سنگین مسائل بشمول بھوک، غربت اور سماجی خرابیاں ختم ہوجائیں گی، ممالک اور اقوام ایک دوسرے کے قریب آئیں گے اور کرۂ ارض رہنے کے لیے زیادہ پرامن جگہ بن جائے گا۔

لیکن اسلامی مالیات کے ماہرین کے لیے یہ لازم ہے کہ نہ صرف نظام اس طرح تشکیل دیا جائے کہ وہ قانون وقاعدے کی رو سے شریعت سے ہم آہنگ ہو بلکہ متعلقہ فریقوں اور منڈی میں کام کرنے والوں کے اذہان میں اس نوعیت کی تبدیلی لائی جائے جو اسلامی مالیاتی نظریے کے بانیوں کے اعلان کردہ مقاصد کی تکمیل میں معاون ہو۔ یہ مؤلف جو پیغام دینا چاہتا ہے وہ یہ ہے کہ وہ اسلامی مالیاتی ادارے جو روایتی سودی نظام کے طور طریقوں کو ظاہری طور پر اسلامی قانونی سانچے میں یہ دیکھے بغیر ڈھال دیتے ہیں کہ ان کا معاشرے کے مختلف طبقات پر کیا اثر ہوگا، ان سے صرف اسلامی مالیات کی فکر میں دراڑیں پڑسکتی ہیں۔ اصولوں کا اطلاق شریعت کی روح کے مطابق ہونا چاہیے اور یہ بات مالیاتی پراڈکٹس تیار کرنے والوں، ان کو استعمال کرنے والوں اور ضابطہ کاروں کے پیش نظر رہنی چاہیے۔

اچھی قدریں جو اسلامی مالیاتی نظریے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں، اسلامی ممالک سمیت پورے موجودہ انسانی معاشرے میں کہیں بھی موجود نہیں۔ اس سلسلے میں حکومتوں، اہل علم اور دیگر رائے عامہ بنانے والوں کو بہت کام کرنا ہوگا تاکہ پالیسی سازوں کو قائل اور عوام کو تعلیم دے سکیں کہ قومی اور بین الاقوامی سطح پر عدل وانصاف کے اصولوں پر سمجھوتہ نہ کریں۔ اس میں وقت تو لگ سکتا ہے لیکن اگر جلد یا بدیر مقصد حاصل کرنا ہے تو ہمیں اسی صحیح سمت میں چلنا ہوگا۔

تقریباً تمام ملکوں میں اخلاقیات کے زوال کے پیش نظر یہ بہت مشکل کام ہوگا لیکن اگر عزم اور باہمی ارتباط سے کیا جائے تو ناممکن نہیں۔ اسلامی ملکوں کو اس ضمن میں نظیر قائم کرنی ہوگی اور یہ نظام اس طرح بھرپور طریقے سے نافذ کرنا ہوگا کہ دوسروں کے پاس اسے اپنانے کے سوا کوئی راستہ نہ ہو۔ قومی سطح پر کاروباری خطر پر مبنی سرمایہ اکٹھا کرنے کے علاوہ، مقروضہ سرمائے کی جگہ براہ راست اور جز دانی سرمایہ کاری لانی ہوگی۔ حکومتوں کو اس سلسلے میں بہت کام کرنا پڑے گا خصوصاً انہیں ایک سہولت کار کا کردار ادا کرنا ہوگا

اور ساتھ ہی اس بات کو یقینی بنانا ہوگا کہ مفاد پرست عناصر عوام کا بالعموم اور کمزور افراد اور غربا کا بالخصوص استحصال نہ کرسکیں۔ یہ سچ ہے کہ آج تک کوئی ''کامل'' معاشرہ نہیں ہوا اور مستقبل میں بھی نہیں ہوگا۔ کچھ نہ کچھ ایسے عناصر ہمیشہ ہوتے ہیں جو خرابیاں پیدا کرتے ہیں۔ یہ کام ریاست کا ہے کہ عوام اور معاشرے کو اس قسم کے غلط عناصر اور مفاد پرست عوامل سے تحفظ فراہم کرے۔

1.12 اس کتاب کے بارے میں!

اس کتاب کا مقصد مذکورہ بالا ایجنڈے کے ایک حصے یعنی اسلامی مالیات کے اصولوں اور اس کے عملی پہلوؤں سے متعلق بحث کرنا ہے۔ مالیاتی نظام کسی معاشی نظام کو چلانے کے طریقے فراہم کرتا ہے جن کی مدد سے وہ اپنے مقاصد حاصل کرتا ہے۔ اسی طرح اسلامی مالیات پورے اسلامی معاشی نظام کا ایک، لیکن مؤثر ترین حصہ ہے، اگرچہ اسلامی معاشی نظام صرف اسی کا نام نہیں۔ مؤثر ترین حصے کے طور پر اس کی اہمیت تسلیم کی جانی ضروری ہے کیونکہ معیشت میں زر کا بہاؤ اور معاشرے کے مختلف طبقات کو وسائل کی منتقلی بینکاری اور مالیاتی نظام کے ذریعے ہی ہوتی ہے، جو انسانی جسم میں گردش کرتے ہوئے خون کی طرح ہے۔

جہاں تک شریعت کے متعلقہ احکامات کی تشریح کا تعلق ہے، یہ کتاب اسلامی مالیات کی اس سوچ کی نمائندگی کرتی ہے جو وسیع تر سطح پر قابل قبول ہے۔ مؤلف نے یہ سوچ اس لیے اپنائی ہے کہ یہ مشرق وسطیٰ اور دنیا کے دیگر خطوں میں اسلامی بینکاری کے طور طریقوں کی بنیاد ہے۔ مالیات کے شرعی اصولوں، اکاؤنٹنگ، خطر کو کم سے کم رکھنا اور اکاؤنٹنگ اینڈ آڈٹنگ آرگنائزیشن فار اسلامک فنانشل انسٹی ٹیوشنز اور اسلامک فنانشل سروسز بورڈ جیسے اداروں میں تیار ہونے والے دیگر معیارات کی بنیاد بھی یہی اجتماعی نقطہ نظر ہے۔ قارئین یا عملی سطح پر نظام کے لیے یہ کوئی بڑا مسئلہ نہیں ہونا چاہیے کیونکہ چند تصورات کے ضمن میں اقلیتی نقطہ نظر پر مبنی طور طریقوں کو بھی اکثریتی نقطہ نگاہ اور فلسفے کے مطابق بنانے کا عمل شروع ہو چکا ہے۔

اسلامی مالیات کو جو چیلنج درپیش ہیں ان میں یہ بھی شامل ہے کہ مالیاتی لین دین کے متعلقہ فریقوں میں وسیع پیمانے پر کس طرح آگاہی پیدا کی جائے اور لوگوں کو کیسے قائل کیا جائے کہ اسلامی مالیات کا نظریہ پائیدار بنیادوں پر قابل عمل ہے۔ اسلامی مالیاتی نظام کے بارے میں لوگوں کے ذہن میں متعدد غلط فہمیاں ہیں جنہیں ختم کرنا اور اس سلسلے میں تحقیق و ترقی کو فروغ دینا اس نظام کی پیش رفت کے لیے لازمی ہے۔ پالیسی سازوں، بینکاروں، تجارتی برادری، صنعت کاروں، شریعت کے اسکالرز، بزنس اسکولوں کے طلبہ اور عام لوگوں کو معلوم ہونا چاہیے کہ اسلامی مالیات کیا ہے، اس کی خصوصیات اور فلسفہ کیا ہے اور یہ کیسے کام کرتی ہے۔ خاص طور پر پراڈکٹس تیار کرنے والوں اور ان کے عملی اطلاق کے ذمے داروں نیز مالیاتی ماہرین کو کاروبار کے مختلف اسلامی طریقوں کے لوازمات سے آگاہ ہونا چاہیے تاکہ وہ شریعت کی مطابقت کے ساتھ اور بہترین عملی طریقوں سے خردہ (Retail)، کارپوریٹ اور حکومتی شعبوں سے متعلق مالیاتی خدمات فراہم

کرسکیں۔ لہٰذا کوشش کی گئی ہے کہ طلبہ، بینکاروں، تجارتی برادری اور عام لوگوں کو درسی کتاب کی شکل میں فکری اور عملی مواد فراہم کیا جائے۔ امید ہے کہ یہ کتاب اسلامی مالیات کے اصولوں اور ان پر عمل کے طریقوں کے بارے میں مفید معلومات پہنچانے میں مددگار ثابت ہوگی۔

اس میں اسلامی معاشی نظام کی نوعیت، دائرہ کار، مقاصد اور اہم پہلوؤں پر مختصراً بحث کی گئی جس کا مقصد اسلامی مالیاتی نظام کے مطالعے اور تفہیم کے لیے بنیاد فراہم کرنا ہے۔ کتاب کا زیادہ تر حصہ اسلامی مالیات کے فلسفے اور تصورات سمجھانے سے متعلق ہے، عملی طور پر اس کا اطلاق کیسے کیا جائے اور اس کے آئندہ امکانات اور حائل مشکلات کیا ہیں۔ اس طرح کتاب تین حصوں پر مشتمل ہے اور ہر حصے میں کئی ابواب ہیں۔

حصہ اول میں اسلامی معاشیات کی ضرورت، اساس اور مجموعی ڈھانچہ بیان کیا گیا ہے اور وہ فریم ورک پیش کیا گیا ہے جس میں اسلامی مالیاتی نظام کام کرتا ہے۔ اس میں اسلامی مالیات کا فلسفہ اور نمایاں پہلو بتائے گئے ہیں جو اسلامی مالیاتی اداروں کے کاروبار کی بنیاد ہیں۔ اسلامی مالیاتی اداروں کو جن موانعات کی پابندی کرنی ہوتی ہے ان میں سے اہم موانعات پر بھی اسی حصے میں بحث کی گئی ہے۔ چونکہ ربٰو کی ممانعت سب سے کم متنازع موضوع ہے اس لیے بحث میں زیادہ زور ربٰو کی اصطلاح کے معانی پر دیا گیا ہے اور یہ جائزہ لیا گیا ہے کہ یہ عصر حاضر کے کاروبار اور مالیات کی مختلف شکلوں کا کس طرح احاطہ کیے ہوئے ہے۔

حصہ دوم میں عقود کے اسلامی اصولوں کا اجمالی جائزہ لیا گیا ہے اور اسلامی مالیاتی اداروں کے معاملات کی بنیادی شرائط پر مفصل روشنی ڈالی گئی ہے جس سے قارئین کو مختلف عقود کی نوعیت کا اندازہ ہوجائے گا۔ روایتی بینکوں کا اہم ترین کام قرض دینا ہے مگر اسلامی بینکوں کی سرگرمیاں مختلف کاروباری ڈھانچوں کی صورت میں تجارت، اجارہ اور حقیقی شعبے کے دیگر کاروبار سے تعلق رکھتی ہیں۔ چنانچہ اسلامی بینکوں میں کام کرنے والوں کے لیے تجارت، قرضوں اور دَین کے اصولوں کا علم بہت اہمیت کا حامل ہے۔ تین ابواب پر مشتمل اس حصے میں جن اہم عقود کے خواص کے بارے میں بتایا گیا ہے ان میں خرید وفروخت، قرض و دین اور بعض ذیلی عقود جیسے حوالہ، کفالہ اور رہن شامل ہیں۔

حصہ سوم میں جو کتاب کا اہم ترین حصہ ہے، روایتی اور اسلامی نقطہ ہائے نظر سے مالیاتی پراڈکٹس کا تفصیلی جائزہ پیش کیا گیا ہے اور تجارت و سرمایہ کاری کے اہم اسلامی طریقوں کے بارے میں بحث کی گئی ہے اور یہ بتایا گیا ہے کہ اسلامی مالیاتی اداروں کو انہیں کس طرح برتنا چاہیے۔ مؤجل مرابحہ، سلم اور استصناع، اجارہ، مشارکہ، مضاربہ اور مشارکہ متناقصہ کے بعد ان طریقوں کا بیان ہے جو اسلامی مالیاتی ادارے مختلف گاہکوں کو سہولت فراہم کرنے کے لیے شریعت کے مطابق استعمال کرسکتے ہیں۔

باب 13 میں کچھ ضمنی عقود کا تذکرہ کیا گیا ہے جو اسلامی مالیاتی ادارے (بنیادی عقود کے ہمراہ)

استعمال کر سکتے ہیں جیسے وکالہ (ایجنسی)، تورق (تجارت کے ذریعے نقدی کا حصول)، جعالہ (کسی انعام یا محنتانہ کے عوض کوئی طے شدہ کام سرانجام دینا) اور استجرار (مکرر یا مسلسل خرید وفروخت کا عمل۔)

باب 14 میں اسلامی مالیاتی نظام کے ڈپازٹس اور اثاثہ جات پر اطلاق، پراڈکٹس کی تیاری میں پیش آنے والے مسائل، ڈپازٹ کے انتظام اور مخصوص شعبوں کی مالکاری کے حوالے سے کچھ رہنما اصول دیے گئے ہیں۔

باب 15 میں اسلامی مالیات کے اہم ترین اور حال ہی میں ابھرنے والے موضوعات صکوک اور سرمایہ کاری سندات کے اجرا پر بحث کی گئی ہے اور اس سلسلے میں نظری تصورات اور عملی پہلوؤں پر روشنی ڈالی گئی ہے۔ اس میں بیان کیا گیا ہے کہ صکوک کا تصور کس طرح اسلامی مالیات کی ترقی کے بھرپور امکانات کو سامنے لانے کے لیے معاون ہو سکتا ہے۔

باب 16 میں تکافل یعنی بیمے کے متبادل اسلامی تصور، کچھ عملی پہلوؤں اور امکانات کا جائزہ لیا گیا ہے۔ تکافل کے نظام کی ترقی اسلامی بینکاری اور مالیات کا دائرہ مکمل کرنے کے لیے ضروری ہے۔

اسلامی بینکاری کے نظریے اور اس کی عملی صورت پر متعدد اعتراضات کیے جا رہے ہیں اور تنقید ہو رہی ہے، نہ صرف ان لوگوں کی جانب سے جو جدید کمرشل سود کی ممانعت کے بارے میں شبہات رکھتے ہیں بلکہ ان کی طرف سے بھی جو ایک آئیڈیل اور مطلقاً ''پاک'' نظام کے متقاضی ہیں جو تمام سماجی اور معاشی فوائد پیش کرتا ہو۔ باب 17 میں اس تنقید کو جانچا گیا ہے۔

باب 18 مستقبل کے امکانات کے حوالے سے کتاب کا آخری باب ہے جس میں اسلامی بنکاری اور مالیاتی تحریک کو درپیش مسائل اور چیلنجز پر بحث کی گئی ہے اور اس امر کا جائزہ لیا گیا ہے کہ معاشی اور سماجی ترقی کے لیے یہ کیا کردار ادا کر سکتی ہے۔

2
اسلامی معاشی نظام کے نمایاں پہلو

2.1 تعارف:

پہلے باب میں پیش کی گئی عالمی اقتصادی صورت حال اس بات کی متقاضی ہے کہ ایک ایسا نظام تشکیل دیا جائے جو دنیا بھر کے افراد اور معاشروں کے لیے متوازن، پائیدار اور ہموار اقتصادیات کا پیش خیمہ ہو۔ اسلامی اقتصادی اصول انسانی معاشرے کے سماجی اور اقتصادی پہلوؤں، ذاتی اور معاشرتی مفادات اور فرد، خاندان، معاشرے اور ریاست کے درمیان توازن کی بہتر ترویج کر سکتے ہیں۔ یہ اصول عالمی سطح پر عدمِ استحکام کے اسباب کا خاتمہ کرنے میں بھی مددگار ہو سکتے ہیں جس سے دنیا خوشیوں کا ایسا گہوارہ بن سکتی ہے جہاں مختلف مذاہب کے پیروکاروں کے مابین ہم آہنگی ممکن ہو۔

اس کتاب کا موضوع بینکاری اور مالیات ہے، تاہم ضروری معلوم ہوتا ہے کہ اسلامی معاشیات کا ترکیبی ڈھانچہ بیان کر دیا جائے جس کے اندر اسلامی مالیاتی نظام کام کرتا ہے۔ چنانچہ اس باب میں اسلامی معاشی ڈھانچے کے بنیادی نکات اختصار کے ساتھ پیش کیے گئے ہیں جو بلاواسطہ یا بالواسطہ طور پر اسلامی مالیاتی اداروں اور منڈیوں کے کاروبار پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

2.2 اسلامی شریعت اور اس کے مقاصد:

اسلامی شریعت کی روشنی میں انسانی زندگی کے معاشی پہلوؤں کا جائزہ لینے سے پہلے یہ بیان کرنا ضروری ہے کہ اسلامی شریعت اور اس کے مقاصد کیا ہیں۔ اس کا سبب یہ ہے کہ اسلامی مالیات کے دائرے میں آنے والے تمام لین دین اور تمام عقود کا شرعی اصولوں سے ہم آہنگ ہونا ضروری ہے تاکہ شریعت کے مقاصد کا حصول ممکن ہو۔ شریعت سے مراد قوانین اور الوہی احکامات کا وہ ضابطہ ہے جو انسانوں کی انفرادی اور اجتماعی زندگیوں کا احاطہ کرتا ہے۔ کئی ایک عمومی اصولوں کے علاوہ ان احکامات کی کچھ مخصوص شاخیں بھی ہیں جن میں عقائد، اخلاق، احکام، اوامر اور نواہی شامل ہیں۔ اسلامی معاشیات کا بلاواسطہ یا بالواسطہ ان تمام شعبوں سے تعلق ہے۔

2.2.1 شرعی احکامات کے مآخذ:

الوہی قوانین کا بنیادی مآخذ وحی ہے، قرآنِ پاک اور سنت رسول ﷺ (قرآنی تعلیمات کی روشنی میں مسلمان یہ یقین رکھتے ہیں کہ سنت کی اساس بھی وحی ہے۔)[1] وحی کو احکامات اور معلومات کا ماخذ مان لینے

---

[1] مثال کے طور پر قرآن مجید کی سورۃ 53 کی آیات 3 اور 4 دیکھیے۔

کے بعد شرعی احکام کے آگے سر تسلیم خم کر دینا انسان کے لیے لازمی ہے۔قرآن، اللہ کی نازل کردہ کتابوں میں آخری کتاب ہے جس میں روزِ آخرت تک کوئی تحریف نہیں ہو سکتی (15:9)۔تمام مسلمان کم از کم نظری طور پر اس کے احکامات کی پیروی کو لازمی گردانتے ہیں۔سنت، رسول کریم ﷺ کے اپنے یا ان کی نظر میں قبولیت کی سند پانے والے اقوال و افعال کا نام ہے۔ یہ بھی اسلامی قوانین کا اہم ماخذ ہے۔سنت سے وابستگی کی اہمیت قرآن مجید کی اس آیت سے واضح ہوتی ہے:

﴿ لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَنْ كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ ﴾ ”بے شک تمہارے لیے اللہ کے رسول کی پیروی میں بہترین نمونہ عمل موجود ہے، اس شخص کے لیے جو اللہ اور آخرت کے دن پر عقیدہ رکھتا ہے۔“ (الاحزاب: 21)

یہ بھی ارشاد ہوا: ﴿وَإِنْ تُطِيعُوهُ تَهْتَدُوا﴾ ”اگر تم ان (رسول اللہ ﷺ) کے حکم پر چلو گے تو سیدھا راستہ پالو گے۔“ (النور: 54)

چنانچہ مسلمانوں کا یہ عقیدہ ہے کہ نبی ﷺ کے احکامات کی تعمیل مسلمان ہونے کے لیے لازمی ہے۔

شریعت کے احکامات کے دیگر ماٰخذ اجماع اور قیاس ہیں جن کی اساس اجتہاد ہے۔فقہا نئے مسائل کا حل تلاش کرنے کے لیے جو ذہنی کاوش کرتے ہیں اسے اجتہاد کہتے ہیں جبکہ قیاس کے معانی ہیں قرآن و سنت کی روشنی میں مماثلت کی مدد سے حل ڈھونڈنا۔اجتہاد و قیاس نئے مسائل کے لیے قواعد وضوابط تشکیل دینے کے لیے ثانوی ماخذ ہیں۔اسی طرح مسلمانوں کی بڑی اکثریت رسول اکرم ﷺ کے صحابہ رضی اللہ عنہم کے اجماع کو بھی قوانین کے اخذ کے لیے اہم ذریعہ سمجھتی ہے۔اسلامی فقہا مختلف عقود اور سرگرمیوں کے بارے میں شرعی احکام کے اطلاق کے لیے المصلحۃ المرسلہ (عمومی فلاح) اور عرف (رواج عام) کو بھی ذہن میں رکھتے ہیں۔فقہا، علما اور اسلامی بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کے شریعت بورڈز کو مندرجہ بالا شرعی ماٰخذوں کی بنیاد پر مسائل کے حل تجویز کرنے اور فتوے جاری کرنے ہوتے ہیں۔

شرعی ضوابط کو اوامر و نواہی میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔اوامر و نواہی کو عبادات، جنہیں حقوق اللہ سمجھا جاتا ہے، اور انسانی زندگی کے معاملات، جنہیں حقوق العباد کہا جاتا ہے، میں بانٹا جا سکتا ہے۔اول الذکر کا تعلق عقائد اور عبادات کے ان معاملات سے ہے جو فرائض ہیں اور جنہیں شریعت کے احکامات کے عین مطابق انجام دینا ہوتا ہے جبکہ مؤخر الذکر میں معاشی و معاشرتی حقوق و فرائض شامل ہیں جو اباحتِ اصلیہ کے ماتحت ہیں جس میں وہ تمام امور شامل ہیں جن کی اصل ماٰخذوں یعنی قرآن و سنت میں واضح ممانعت نہیں کی گئی اور وہ جائز ہیں۔ یہ بات ذہن نشین رکھنے کی ہے کہ اللہ تعالیٰ تو اپنے حقوق کے ضمن میں مسلمانوں کی فروگذاشت معاف کر سکتا ہے لیکن حقوق العباد کے سلسلے میں سرزد ہونے والے گناہ اصولاً متاثرہ افراد ہی معاف کر سکتے ہیں۔مزید برآں، یہ اسلام کا بنیادی اصول ہے کہ ہر شخص اپنے افعال کا ذمہ دار ہے، چنانچہ

عبادات اور معاشی و معاشرتی معاہدوں میں اعمال کی جوابدہی انفرادی حیثیت میں ہوگی۔

2.2.2 شریعت کے مقاصد:

مقاصد کا مطالعہ ضروری ہے کیونکہ انہیں سے شریعت کی روح کی عکاسی ہوتی ہے اور فقہا کو اجتہاد اور قیاس سے مختلف امور کی ممانعت یا جواز کا تعین کرنے میں مدد ملتی ہے۔ شریعت کا بنیادی مقصد دنیوی زندگی اور آخرت میں لوگوں کی فلاح و بہبود کا خیال رکھنا اور انہیں تکالیف سے نجات دلانا ہے۔ زندگی کے بارے میں اسلام کا نظریہ مثبت ہے اور انسان کو اللہ کے خلیفہ کی حیثیت حاصل ہے۔ نیکی کا مطلب یہ نہیں کہ زندگی کے تمام حُسن اور دلچسپیوں سے منہ موڑ لیا جائے بلکہ اِن چیزوں سے اُن اقدار کے دائرے میں رہتے ہوئے لطف اندوز ہوا جائے جن کے ذریعے اسلام بھرپور انسانی فلاح و بہبود چاہتا ہے۔ اسلام کا تقاضا ہے کہ اخلاقی اعتبار سے ذمے دارانہ زندگی گذاری جائے، صرف حلال کمایا جائے اور دولت کو امانت سمجھا جائے جس کی جوابدہی اللہ تعالیٰ کے ہاں بہرحال ہوگی۔

روایتی معاشیات کے مطابق انسان کا بنیادی مسئلہ روزگار ہے اور معاشی ترقی انسانی زندگی کا نصب العین ہے۔ اسلامی معاشیات کے مطابق روزگار لازمی اور ناگزیر تو ہے لیکن یہ زندگی کا واحد مقصد نہیں، اصل اہمیت آخرت کی زندگی کی ہے۔ اس طرح اسلام آخرت میں انسان کی فلاح و بہبود کا خیال رکھتا ہے۔ دولت اپنی تمام ممکنہ شکلوں میں اللہ نے تخلیق کی ہے اور اللہ کی ہے۔ اللہ نے دولت استعمال کرنے کا حق انسان کو تفویض کیا ہے اور وہ انسان سے یہ مطالبہ کرنے کا حق رکھتا ہے کہ انسان اپنی دولت پروردگارِ عالم کے احکامات کے مطابق صرف کرے۔ قرآن عظیم میں ارشاد ہے: ﴿وَهُوَ الَّذِيْ جَعَلَكُمْ خَلٰٓئِفَ الْاَرْضِ﴾ ''اور اسی نے تو تم کو دنیا میں اپنا خلیفہ بنایا ہے۔'' (الانعام:165)

اور اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: ﴿اَيَحْسَبُ الْاِنْسَانُ اَنْ يُّتْرَكَ سُدًى﴾ ''کیا آدمی اس گھمنڈ میں ہے کہ آزاد چھوڑ دیا جائے گا۔'' (القیمۃ:36)

چنانچہ دولت اس طرح استعمال ہونی چاہیے کہ وہ دنیا اور آخرت میں کامیابی کی ضامن ہو۔

شریعت کے ان احکامات کا مقصد اس دنیا اور آخرت میں انسانوں کی مسرت اور بھلائی ہے۔ اسلامی نقطہ نگاہ سے مسرت کا تصور تسکین محض (Pleasure) کے تصور سے مختلف ہے جو اس دور کی روایتی معاشیات کا بڑا مقصد ہے۔ چنانچہ ہر وہ چیز جو انسانیت کی فلاح کی ضمانت دیتی ہے اور بنی نوع انسان کے اعلیٰ ترین مفادات کی تکمیل کرتی ہے، شریعت کے مقاصد میں شامل ہے۔ امام غزالی، شاطبی اور بعد میں طاہر ابن عاشور جیسے فقہا رحمہم اللہ نے قرآن وسنت کے احکامات کو مدنظر رکھتے ہوئے شریعت کے یہی مقاصد بیان کیے ہیں۔

شریعت کے بنیادی مقاصد:

شریعت کے بنیادی مقاصد میں مندرجہ ذیل کا تحفظ و بقا شامل ہے:

1. مذہب
2. زندگی
3. اولاد یا خاندانی نظام
4. جائیداد یا دولت
5. عقل یا علم و دانش
6. احترام، معاشرے میں مقام

مذہب کے تحفظ کا مطلب اللہ تعالیٰ کی عبادت کے مقصد کا حصول ہے۔ اسلام میں عقائد کا ایک جامع نظام ہے اور شریعت نے ریاست پر فرض عائد کیا ہے کہ وہ عقائد کے حوالے سے شریعت کے تقاضے نافذ کرے۔

انسانی زندگی کے تحفظ اور بقا سے مراد زندگی کا وہ تقدس ہے جس پر قرآن وسنت میں زور دیا گیا ہے۔ انسانی زندگی کو نقصان پہنچانے والوں کے لیے قصاص کا قانون ہے۔ اس مقصد سے مراد تمام انسانوں کی بنیادی ضروریات پوری کرنا بھی ہے۔

اولاد یا خاندانی اکائی کے تحفظ کا تعلق شادی اور خاندان کے ادارے سے ہے جس کے مقاصد میں پیدائش، غیر اخلاقی حرکات سے تحفظ اور بچوں کی موزوں تربیت، انہیں اچھے انسان اور مسلمان بنانا اور معاشرے میں امن وسکون لانا شامل ہیں۔ اس مقصد کی تکمیل کے لیے جو ذرائع استعمال کیے جاتے ہیں ان میں شادی کے بندھن کا فروغ، خاندانی زندگی سے متعلق احکامات اور زنا کی ممانعت شامل ہیں۔

دولت و جائیداد کے تحفظ سے مراد معاشرے کے تمام افراد کی دولت کا تقدس ہے جس میں رزقِ حلال پر زور دیا جاتا ہے اور دولت کے ایسے ارتکاز کی حوصلہ شکنی کی جاتی ہے جس سے امیر و غریب کے درمیان بڑا فرق پیدا ہو جائے اور غربا اپنی غذا، صحت اور ضروری تعلیم کی بنیادی ضروریات پوری کرنے سے قاصر رہیں۔ اس مقصد کے لیے اسلام نے ''معاملات'' یعنی کسی معاشرے کے ارکان کے مابین لین دین کے حوالے سے ایک جامع قانون فراہم کیا ہے۔

انسانی عقل اور علم و دانش کے تحفظ کے فروغ سے مراد علم کا حصول ہے تاکہ لوگ اچھے اور برے میں تمیز کر سکیں اور بحیثیت مجموعی انسانی معاشرے کی فلاح و بہبود کے لیے کردار ادا کر سکیں۔

انسانی شرف اور احترام کے تحفظ کے لیے ایک دوسرے پر الزام تراشی سے روکا گیا ہے اور ہر شخص کو اس کی نجی زندگی بغیر کسی مداخلت کے بسر کرنے کا حق دیا گیا ہے۔[1]

ثانوی مقاصد:

شریعت کے مندرجہ بالا بنیادی مقاصد سے کئی ثانوی مقاصد اخذ ہوتے ہیں جو یہ ہیں:

[1] مزید تفصیلات کے دیکھیے چھاپرا، 2000a، ص 125-115 اور منصوری، 2005، ص 11,12۔

1. معاشرے میں عدل وانصاف اور سماجی مساوات کا قیام۔
2. سماجی تحفظ، باہمی امداد اور استحکام کا فروغ، بطور خاص غریبوں اور حاجت مندوں کی بنیادی ضروریات پوری کرنے کے لیے۔
3. امن وتحفظ برقرار رکھنا۔
4. نیکی کے امور میں تعاون کا فروغ اور برے کاموں کی ممانعت۔
5. فطرت کے تحفظ و بالادستی کے لیے ارفع آفاقی اقدار اور تمام دیگر ضروری اقدامات کی ترویج۔

انسانی فلاح کے حوالے سے شریعت کے مقاصد بیان کرتے ہوئے جدہ کے اسلامی ترقیاتی بینک کے ماہر معیشت محمد عمر چھاپرا کہتے ہیں

''تاہم اگر فلاح کی تعریف مادہ پرستی اور لذتیت کے مفاہیم سے بالاتر ہو کر کی جائے اور اس میں انسان دوستی اور روحانیت کے مقاصد شامل ہوں تو معاشیات اس بحث سے گریز نہیں کر سکتی کہ یہ مقاصد کیا ہیں اور انہیں کیسے حاصل کیا جائے۔ ان مقاصد میں نہ صرف معاشی فلاح بلکہ انسانی بھائی چارے اور معاشی و معاشرتی عدل، ذہنی سکون ومسرت اور خاندانی و معاشرتی ہم آہنگی کو شامل کیا جا سکتا ہے۔ یہ مقاصد پورے ہوئے ہیں یا نہیں، یہ جاننے کی ایک کسوٹی یہ ہے کہ قرضوں کے بھاری بوجھ، بلند شرح گرانی، ناقابل تجدید ذرائع توانائی کے زیاں اور ماحولیات کو نقصان پہنچائے بغیر سماجی مساوات، تمام افراد کی ضروریات کی تکمیل، مکمل روزگار، آمدن و دولت کی مساویانہ تقسیم اور معاشی استحکام کے مقاصد کس حد تک حاصل ہو سکے ہیں۔ ایک اور کسوٹی خاندانی اور معاشرتی استحکام کا حصول ہے جس کا اظہار معاشرے کے افراد کے جذبہ امداد باہمی خصوصاً بچوں، بوڑھوں، مریضوں اور کمزور افراد کی نگہداشت سے نیز خاندانی نظام میں ٹوٹ پھوٹ، نوجوانوں کی آوارگی اور جرائم و معاشرتی بدامنی کو کم سے کم سطح پر رکھنے سے ہوتا ہے۔''

وہ مزید کہتے ہیں:

''مذکورہ بالا مقاصد میں روحانی وانسانی ترقی کے مقاصد کی اہمیت زیادہ نہیں تو برابر ضرور ہے..... چنانچہ فلاح کے مادی وروحانی پہلو ایک دوسرے سے جدا نہیں۔ ان کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ خاندانی ہم آہنگی ہو تو افراد کی پرورش بہتر ہوگی اور بازار و معیشت میں کام کرنے والے افراد بہتر ہوں گے، اور بہتر سماجی ہم آہنگی سے مؤثر حکومت اور تیز ترقی کے لیے سازگار ماحول ملے گا۔ اگر یہ درست ہے تو ذاتی مفاد پر اور دولت کے حصول اور اس کے صرف کو بڑھاتے چلے جانے پر جو زور دیا جاتا ہے اس میں کمی اور معاشرتی مفاد اور انسانی بہبود میں اضافے کو فوقیت ملنی چاہیے۔ ذاتی مفاد پورا کرنے والے وسائل کے بعض استعمالات لذتیت کے سانچے میں بالکل ٹھیک بیٹھتے ہیں، انہیں کم کرنا ہوگا تا کہ معاشرے کے تمام افراد کی ضروریات کی تکمیل ہو سکے اور اس طرح خاندان اور سماجی ہم آہنگی کو

فروغ مل سکے۔"[1]

قرآن وسنت کے مطالعے سے انسان کے کچھ بنیادی معاشی ومعاشرتی حقوق سامنے آتے ہیں جو یہ ہیں:

1. تحفظ کا حق
2. جاننے کا حق
3. انتخاب کا حق
4. سنے جانے کا حق
5. بنیادی ضروریات کی تکمیل کا حق
6. ظلم وزیادتی کی تلافی کا حق
7. تعلیم کا حق
8. صحت مندانہ ماحول کا حق

اسلام یہ تقاضا کرتا ہے کہ حکمراں اور دیگر ضابطہ کار (Regulators) مضبوط ومؤثر قوانین کے ذریعے عوام کو معاشرے کے غلط عناصر کے ہاتھوں ظلم وزیادتی کا شکار ہونے سے بچائیں اور انہیں معاشی ومعاشرتی حقوق دلوائیں۔ ریاست پر یہ بھی لازم ہے کہ وہ اداروں میں دیگر نوعیت کی بدعنوانیوں کی بیخ کنی کرے۔

2.3 اسلامی معاشیات کا مطالعہ کیوں؟

مذکورہ بالا مقاصد پر ایک طائرانہ نگاہ ڈالنے سے معلوم ہوجاتا ہے کہ شریعت میں اقتصادی امور یا انسان کے معاش سے متعلق پہلوؤں کو مرکزی حیثیت حاصل ہے۔ انسان اپنی زندگی میں زیادہ تر دو قسم کے امور سے واسطہ رکھتا ہے، ایک مادی وسائل وروزگار، دوسرے مذہبی اعتقادات واحکامات۔ اسلامی ڈھانچے میں معاشیات کے مطالعے کا مقصد دوہرا یعنی بہتر ذریعہ معاش حاصل کرنا اور مذہبی احکامات کی تعمیل ہے۔ اسلام میں ''متقی'' اور ''دنیادار'' انسان کا الگ الگ تصور نہیں ہے۔ اس میں عبادات کا نظام بھی ہے اور معیشت، سیاست اور بین الاقوامی تعلقات کے بارے میں ہدایات بھی ہیں۔ اس مربوط نقطہ نظر کے حوالے سے قرآن حکیم کہتا ہے:

﴿لَيْسَ الْبِرَّ اَنْ تُوَلُّوْا وُجُوْهَكُمْ قِبَلَ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ وَلٰكِنَّ الْبِرَّ مَنْ اٰمَنَ بِاللّٰهِ وَالْيَوْمِ الْاٰخِرِ وَالْمَلٰٓئِكَةِ وَالْكِتٰبِ وَالنَّبِيّٖنَ وَاٰتَى الْمَالَ عَلٰى حُبِّهٖ ذَوِى الْقُرْبٰى وَالْيَتٰمٰى وَالْمَسٰكِيْنَ وَابْنَ السَّبِيْلِ وَالسَّآئِلِيْنَ وَ فِى الرِّقَابِ وَاَقَامَ

---

[1] چھاپرا، 2000a، ص 8-4۔ (نیز مطبوعہ دی جرنل آف سوشو اکنامکس، نمبر 29، ص 37-21)

الصَّلٰوةَ وَاٰتَى الزَّكٰوةَ ۚ وَالْمُوْفُوْنَ بِعَهْدِهِمْ اِذَا عٰهَدُوْا ۚ وَالصّٰبِرِيْنَ فِى الْبَاْسَآءِ وَالضَّرَّآءِ وَحِيْنَ الْبَاْسِ ؕ اُولٰٓئِكَ الَّذِيْنَ صَدَقُوْا ؕ وَاُولٰٓئِكَ هُمُ الْمُتَّقُوْنَ ﴿﴾

''نیکی یہ نہیں ہے کہ تم صرف اپنا منہ مشرق و مغرب کو کرلو، نیکی کرنے والے دراصل وہ لوگ ہیں جو اللہ پر، یوم آخرت پر، فرشتوں پر، کتابوں پر، رسولوں پر ایمان لائیں، اور اس مال جو ان کو بڑا عزیز ہے اپنے رشتے داروں، یتیموں محتاجوں، مسافروں اور مانگنے والوں کو دیں اور غلاموں کو آزاد کرانے میں صرف کریں، نماز برابر پڑھتے رہیں اور زکوٰۃ دیتے رہیں، جب عہد کریں تو اس کو پورا کیا کریں اور سختی، تکلیف اور لڑائی میں صبر کیا کریں اور ثابت قدم رہا کریں۔ یہی تو ہیں جو سچے ہیں اور یہی وہ ہیں جو اللہ سے ڈرنے والے ہیں۔'' (البقرۃ:177)

پروفیسر ڈاکٹر انیس احمد مندرجہ بالا آیت کی بڑی خوبصورت تشریح کرتے ہیں:

''اس آیت میں پہلے اپنے کنبے کے لیے خرچ کا حوالہ ہے تاہم فوراً ہی یتیموں، ضرورت مندوں، مسافروں اور اجنبی کے زمرے میں آنے والے دیگر افراد کا تذکرہ کیا گیا ہے..... قرآنی تعلیمات کا معروضی تجزیہ کرنے سے ہمیں قرآن کے پیغام کی معاشرتی و انسانی جہتوں کے بارے میں معلوم ہوتا ہے۔ وہ کتاب جو کسی انسان کو سیاسی، معاشی، ثقافتی اور تعلیمی اعتبار سے غلام نہیں دیکھنا چاہتی، تمام انسانوں کے لیے ہدایت ہے۔ مسلمانوں اور دیگر کو قرآن کا براہ راست غیر متعصبانہ، تجزیاتی اور معروضی جائزہ لینا چاہیے تاکہ ساری انسانیت کے لیے اس کے پیغام کو سمجھ سکیں۔ قرآن مجید کی تعلیمات میں اخلاقیات کا بنیادی مقام ہے جس کی بنا پر یہ تعلیمات ان تمام افراد کے لیے قابلِ قدر اور اہم ہیں جو انسانیت کے مستقبل کی فکر کرتے ہیں۔ اس میں ایک پائیدار اور پرامن عالمی نظام تشکیل دینے کا سب سے زیادہ معتبر طریقہ موجود ہے۔''[1]

پس وسائل کی منصفانہ اور مساویانہ تقسیم اور معاشی طور پر کمزور افراد کی ضروریات پوری کرنے کی ہدایت اسلامی عبادات اور عقائد کا لازمی جزو ہے۔ اسلام اپنے پیروکاروں کو ترغیب دیتا ہے کہ وہ اپنے تقویٰ کو سماجی حقائق سے منسلک کریں۔ اللہ کی رحمتوں اور انعامات میں دوسروں کو شریک کرنے کی تاکید کی جاتی ہے۔ اسلام یہ بتاتا ہے کہ تقویٰ میں صرف اللہ کی محبت نہیں بلکہ اپنے ساتھی انسانوں کی محبت بھی شامل ہے اور سارے انسانوں کو ایک بڑے کنبے کا حصہ تصور کرنا چاہیے۔ چنانچہ ایک لحاظ سے اس سے انسانی زندگی کے معاشی پہلوؤں کا مطالعہ کرنے کی ضرورت ظاہر ہوتی ہے۔

جناب ایم اے منان نے اسلامی معاشیات کا مطالعہ کرنے کی سات وجوہ یا معاشی و معاشرتی ضروریات کی نشاندہی کی ہے جو کم و بیش مندرجہ بالا دو عوامل کے دائرے میں آجاتی ہیں۔ ان کی نظر میں:

''اسلامی معاشیات کے مطالعے کی اہمیت اس وجہ سے ہے کہ یہ اشیا و خدمات کی پیداوار اور ''معیار زندگی''

[1] احمد، انیس، 1997ء۔

کا تعین کرنے والے دیگر عوامل، جن کے بارے میں اسلامی اقدار کے سانچے کے اندر کوئی فیصلہ کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے، کے حوالے سے متوازن طرز عمل رکھتی ہے۔ اس طرح اسلامی معاشیات ایک مربوط علم ہے جس میں مذہب، سماجیات، سیاسیات جیسے دوسرے شعبے بھی سیکولر معاشیات کے مقابلے میں زیادہ نمایاں انداز میں شامل ہو جاتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ اسلامی معاشیات مختلف مقاصد کے مابین غیر جانبدار نہیں رہ سکتی۔ اس میں زیر بحث لایا جاتا ہے کہ کوئی معاملہ کیسا ہے اور شریعت کی روشنی میں کیا ہونا چاہیے۔ چنانچہ اس میں ان معاشرتی، سیاسی، اخلاقی مسائل کا مطالعہ بھی آ جاتا ہے جو بلاواسطہ یا بالواسطہ طور پر معاشی مسائل پر اثر انداز ہوتے ہوں۔''[1]

مغرب کے ترقی یافتہ ملکوں کی نسبت اسلامی دنیا بحیثیت مجموعی پسماندہ ہے۔ بعض مسلمان ماہرین معیشت کئی برسوں سے اس بات پر زور دے رہے ہیں کہ پسماندہ ممالک کو غربت، جہالت اور ناخواندگی کے گرداب سے نکالنے کے لیے اسلامی معاشیات کا مطالعہ کیا جائے اور اسے پروان چڑھایا جائے۔ لیکن اسلامی معاشیات کے مطالعے کی ضرورت محض اسی بنا پر نہیں کہ مسلم دنیا پسماندہ اور غیر ترقی یافتہ ہے۔ عالمی معاشی و معاشرتی صورتحال بھی، جو تمام سیکولر نظاموں کی ناکامی ظاہر کرتی ہے، دنیا میں چھائی ہوئی پسماندگی اور ناانصافی کے مسائل حل کرنے کے لیے کوئی بہتر متبادل ڈھونڈنے کا تقاضا کرتی ہے۔ ترقی یافتہ اور ترقی پذیر ممالک دونوں میں امیر اور وافر وسائل رکھنے والے لوگ بہت زیادہ اسراف و تبذیر کے عادی ہو گئے ہیں جبکہ اربوں انسان فاقہ کشی اور ناخواندگی کا شکار اور کسی معاشرتی و ثقافتی مقام سے محروم ہیں۔ ایک طبقے کی عیاشی اور اسراف و تبذیر نے زیادہ سے زیادہ لوگوں میں سماجی رتبہ میں اضافے اور لذت پرستی کے لیے فضول خرچی کا عمومی رجحان پیدا کر دیا ہے۔[2]

اس رجحان کا براہ راست نتیجہ یہ ہے کہ جدید معاشیات کا ''ٹرکل ڈاؤن'' نظریہ اور دیگر معاشی نظریات جو یہ دعویٰ کرتے تھے کہ شرح نمو یا قومی آمدنی میں اضافے کے ساتھ غریبوں کی نگہداشت کا انتظام خود بخود ہو جاتا ہے، ناکام ہو گئے ہیں۔ اس نظام کے تحت فلاحی ریاست کے تصور کی جگہ اب اس تصور نے لے لی ہے کہ ''کم سے کم حکمرانی بہترین حکومت ہے''۔ اب بالکل آزاد منڈی ہی وہ کل سمجھی جاتی ہے جس سے معاشی نمو ممکن ہے۔ معاشرے کے مختلف طبقات کے درمیان آمدنی کے فرق کو کم کرنے کے لیے ریاست کی مداخلت خواب و خیال بن چکی ہے۔ چنانچہ اس نظام سے مفلسی جنم لے رہی ہے۔

جدید سرمایہ دارانہ معیشت کا اقدار پر مبنی طبعی حصہ بھی نام نہاد روشن خیالی کی تحریک کا نتیجہ ہے۔ یہ دنیا کے بارے میں وہ نقطہ نظر تھا جو بنیادی طور پر سیکولر تھا۔ اس میں مذہب کی تمام سچائیوں کو ''خیالی، معدوم اور پادریوں اور مذہبی رہنماؤں کی ایجاد، جس کا مقصد انسانوں کو عقل و فطرت سے دور رکھنا قرار دیا جاتا

---

① ملتان، 1984ء۔
② دی اکانومسٹ، لندن، 24 دسمبر تا 6 جنوری 2006ء ص 66,67۔

ہے، سمجھا جاتا تھا۔" اس سے مذہب کی وہ اجتماعی قوت کمزور ہوگئی جو وہ اخلاقی اقدار کو فراہم کرتا ہے اور اس طرح معاشرہ اخلاقی اعتبار سے چھان پھٹک کرنے، تحریک دینے اور تشکیلِ نو کرنے والے نظام سے محروم ہوگیا۔ ①

چونکہ اسلامی معاشی نظام کا بنیادی نظریہ ہی غریب کی نگہداری اور معاشی و معاشرتی انصاف ہے، اس لیے ماہرین معیشت اور پالیسی سازوں کے لیے اسلامی معاشیات کا مطالعہ لازم ہے۔ اسلامی معاشی نظام کو صحیح طور پر پورے اسلامی طرزِ زندگی کے تناظر ہی میں دیکھا جاسکتا ہے۔ قرآن حکیم انسانی زندگی کے اقتصادی پہلوؤں کے بارے میں موٹے موٹے اصول بتاتا ہے، جیسے اپنی املاک کے بارے میں مالک کا رویہ، ضرورت مندوں کے بارے میں معاشرے کا رویہ، معاشی تعلقات کی باہمی تعاون پر مبنی بنیاد اور دولت کے ارتکاز کی حوصلہ شکنی وغیرہ۔ ان اصولوں کے تحت معاشی اہداف کی منصوبہ بندی کرتے وقت ہر فرد کو معاشرتی و دیگر اہداف بھی ذہن میں رکھنے چاہئیں۔ اسے اپنے ہر عمل کا بھرپور جائزہ لینا چاہیے اور ان تمام صورتوں سے اجتناب کرنا چاہیے جو معاشرتی مفاد کے لیے مضر ہوں۔

2.3.1 اسلامی ماہرین معیشت کا کردار:

ابتدائی دور کے فقہا معاشی امور اور پالیسیوں کے معاملے میں زیادہ تر عام لوگوں اور حکمرانوں کے رویے کے بارے میں ہی رہنمائی کرتے تھے۔ بعد کے زمانے میں انہوں نے تجارت، اشیا کے نرخوں، زر، منافع میں شرکت، محصولات اور معاشی ترقی وغیرہ جیسے معاشی امور کا بھی تجزیہ کیا۔ انہوں نے معاشرتی و اخلاقی مقاصد کو خاص اہمیت دی اور ناانصافی، بنیادی ضروریات کی تکمیل، کارکردگی، آزادی، نمو اور ترقی پر توجہ مرکوز کی۔ جن فقہا نے اس ضمن میں اعلیٰ معیار کا کام کیا ان میں پانچوں فقہ کے ائمہ ابوحنیفہ، مالک، شافعی، احمد بن حنبل، زید بن علی رحمہم اللہ کے علاوہ محمد علی بن حسن شیبانی، ابو یوسف، یحییٰ بن آدم، ابوعبید، قدامہ بن جعفر، علی ابن محمد الماوردی، نظام الملک طوسی، نصیر الدین طوسی، ابو حامد محمد غزالی، ابن تیمیہ، ابن قیم، ابن خلدون، المقریضی اور شاہ ولی اللہ وغیرہ رحمہم اللہ شامل ہیں۔ وسیع تر معاشی میدان میں یہاں چند فقہا کی خدمات کا مختصراً تذکرہ کیا جارہا ہے:

❁ عملی سماجی مطالعے نے اسلامی تاریخ کے نامور اسکالر ابن خلدون ② کو سیاسی اور معاشی قوت کے

---

① چھاپرا، 1996ء، ص 14۔

② ابوزید، ولی الدین عبدالرحمٰن ابن محمد، جو ابن خلدون کے نام سے مشہور ہے، قرونِ وسطیٰ کا معاشرتی علوم کا عظیم ترین اسکالر (1332ء تا 1406ء)۔ معاشیات کے میدان میں ان کے کارناموں کے بارے میں جاننے کے لیے دیکھیے Boulakia، 1971۔ اس کے علاوہ اس ویب پیج پر بھی اس کا تذکرہ ہے (نومبر 2006ء):
http://www.islamicissues.info/essays_others.html.

باہمی ارتباط اور اس دباؤ کو سمجھنے کی قوت عطا کی تھی جو کسی منظم معاشرے میں مفاد پرست عناصر پیدا کر سکتے ہیں جس سے ایسے عناصر پر گہری نظر رکھنے کی نشاندہی ہوتی ہے۔

- کسی معیشت میں سرکاری و نجی شعبوں کی سرگرمیوں کے حوالے سے یہ ذکر بے محل نہ ہوگا کہ ابن خلدون نے اپنے مقدمہ (جسے نامور مؤرخ پروفیسر آرنلڈ ٹوائن بی نے پوری تاریخ انسانی کی اپنی نوعیت کی عظیم ترین تصنیف قرار دیا ہے) میں آزاد نجی کاروبار کی بھرپور حمایت کی ہے اور یہ کہا ہے کہ ''شہروں کے باشندوں میں سرمایہ کاروں کو مرتبہ، احترام اور تحفظ ملنا چاہیے''۔ وہ حکومت کی طرف سے عائد کیے جانے والے غیر متوازن محصولات یا پیداوار و تقسیم کے عمل میں براہ راست شرکت کے ذریعے حکومتی مداخلت کے خلاف تھے۔ ان کا خیال تھا کہ تجارت اور زراعت میں ریاستی اجارہ داری معیشت کو تباہ کر دیتی ہے۔
- ابن خلدون نے ایڈم اسمتھ سے پہلے محنت کی قدر کا، مالتھس سے پہلے افزائش آبادی کا اور کینز سے پہلے ریاست کے رفاہی کردار (Normative Role) کا نظریہ پیش کیا۔ انہوں نے معاشی نمو کا ایک مربوط نظریہ بھی پیش کیا۔ اس طرح ابن خلدون کو معاشی سائنس کا بانی کہا جا سکتا ہے۔ منڈی کے نظام، پیداوار، دولت کے تبادلے اور صَرف، کلّی معاشیات، محصولات، حکومت کے کردار، زر اور محنت وغیرہ پر ابن خلدون کے خیالات معاشی اصولوں اور نظام کے مطالعے کی قابل قدر بنیاد فراہم کرتے ہیں۔
- ابن خلدون کہتے ہیں: ''ٹیکسوں سے حاصل ہونے والی آمدنی سے ہی سرکاری مالیات میں اضافہ کیا جا سکتا ہے اور اس کے مالی وسائل کو بہتر بنایا جا سکتا ہے۔ ٹیکس محاصل صاحب جائیداد لوگوں پر ان کی بساط کے مطابق عائد کیے گئے ٹیکسوں سے ہی بہتر بنائے جا سکتے ہیں ..... حکمراں جو دوسرے ذرائع استعمال کرتا ہے، جیسے تجارت و زراعت میں شرکت، وہ جلد ہی رعایا کے لیے نقصان دہ ثابت ہوتے ہیں، محاصل کو تباہ کر دیتے ہیں جس سے سماجی سرگرمیاں ماند پڑ جاتی ہیں۔'' علاوہ ازیں ابن خلدون نے یہ بھی کہا کہ پیداواریت کا انحصار منڈی کے نظام کی وسعت اور محنت کی تقسیم و تخصیص پر ہے۔
- ابن خلدون کی تاریخ، سیاست اور معاشیات پر گہری نظر تھی۔ اسی لیے انہوں نے انتباہ کیا کہ ریاست کی طاقت کا بے محابا بڑھ جانا معاشی خوشحالی کے زوال کا سبب ہوتا ہے کیونکہ، ان کے مطابق، مطلق ریاستی طاقت کو قائم رکھنے کے لیے بیوروکریسی، فوج اور پولیس کی تعداد بڑھانی پڑتی ہے جن کے اخراجات کے لیے زیادہ سے زیادہ ٹیکسوں حتیٰ کہ ضبطیٔ املاک کا سہارا لینا پڑتا ہے اور بدترین صورت یہ ہوتی ہے کہ ریاست تجارت وصنعت میں شریک ہو کر براہ راست مداخلت شروع کر دیتی ہے۔

- ابن تیمیہ رحمہ اللہ[1] نے ثمن مثل (عام منڈی کا نرخ یا اجرت)، معاشی آزادی، منڈی میں تعینِ نرخ کے تصورات پر بحث کی اور محتسب کے کردار اور منصفانہ معاشی و معاشرتی نظام قائم کرنے میں حکومت کی ذمہ داریوں کا ذکر کیا۔
- تیرھویں صدی میں نصیر الدین طوسی کی ایک تحریر میں منگول بادشاہوں کے لیے اس وقت کے ایران کے مالیاتی نظم و نسق کو چلانے کے سلسلے میں رہنمائی فراہم کی گئی۔
- شاہ ولی اللہ رحمہ اللہ نے دولت کی پیداوار اور تبادلے کی بنیادی اصولوں پر بحث کی۔[2]

قرون وسطیٰ میں تجارت و معاشیات کے میدانوں میں مسلمانوں کی خدمات کے بارے میں مارس لمبارڈ اپنی کتاب ''اسلام کا سنہری دور'' (جو 1971ء میں فرانسیسی زبان میں شائع ہوئی اور جس کا انگریزی ترجمہ نارتھ ہالینڈ پبلشنگ کمپنی نے 1975ء میں شائع کیا) میں رقم طراز ہیں:

> ''معاشیات اور ثقافتی زندگی کے پیچھے جو اصل محرک تھا وہ مشرق کے مسلمانوں نے فراہم کیا۔ مغرب میں خلا تھا جہاں سلطنتِ روما کے زوال اور سقوط اور پھر وحشی اقوام کے حملوں کے بعد تمام تجارتی و علمی سرگرمیاں ختم ہوگئی تھیں..... مسلم دنیا میں بڑی بڑی بندرگاہیں تھیں جہاں جہاز ٹھہرتے۔ وہاں ڈاکیارڈ تھے اور سمندری سفر کرنے والی آبادیاں بھی موجود تھیں۔ تین بہت بڑے علاقے تھے: اول، خلیج فارس اور بحیرہ احمر، جسے عرب اور ایرانی جہاز راں بحر ہند کی جانب آمد و رفت کے لیے استعمال کرتے تھے اور اس کے ساتھ دریائے فرات اور دجلہ میں چلنے والی کشتیاں بھی تھیں۔ دوم، شام اور مصر کی بندرگاہیں تھیں جن میں اسکندریہ نمایاں ترین تھی جہاں دریائے نیل کی کشتیوں کی آمد و رفت ہوتی تھی۔ سوم، آبنائے صقلیہ اور آبنائے جبل الطارق کی بندرگاہیں تھیں جہاں دہانہ وادی الکبیر کی کشتیاں آتی جاتی تھیں۔ جن شہروں سے کارواں گذرتے تھے ان کے نقل و حمل کے نظام میسوپوٹیمیا کے راستوں (مغرب میں شام اور مشرق میں ایران اور وسط ایشیا کی جانب)، عرب کے راستوں اور صحرائے اعظم سے گذرنے والے بربروں کے تجارتی راستوں پر چھائے ہوئے تھے۔'' (ص: 8)
>
> ''مسلم دنیا کا مرکز خاکنائے کا علاقہ تھا جو خلیج فارس، بحیرۂ احمر، بحیرۂ روم، بحیرۂ اسود اور بحیرۂ اخزر سے گھرا ہوا تھا۔ چنانچہ یہ دو بڑی اقتصادی اکائیوں بحر ہند کے علاقے اور بحیرۂ روم کے علاقے کے سنگم پر واقع تھا۔ ان دونوں علاقوں کو، جو قدیم یونانی دور میں متحد تھے لیکن بعد میں دو مخالف دنیاؤں رومی بازنطینی اور پارتھی ساسانی میں بٹ گئے تھے، اب مسلمانوں نے پھر متحد کر دیا تھا اور ایک نیا وسیع خطہ بنا دیا تھا جو معاشی اعتبار سے ایک تھا۔ اس اتحاد کا دارو مدار کاروانوں کے راستوں اور بحری گذرگاہوں

---

[1] ابن تیمیہ کی خدمات کے حوالے سے دیکھیے: احمد، 1961ء۔

[2] مسلم اسکالرز نے معاشیات کے بارے میں جو کچھ لکھا ہے اس کی تفصیلات کے لیے دیکھیے چھاپرا، 2000a، ص 145-172، نیز صدیقی، 2002ء۔

پر قائم تجارتی تعلقات، ایک کرنسی یعنی دینار اور ایک بین الاقوامی تجارتی زبان یعنی عربی پر تھا..... بعد میں مذکورہ بالا اتحاد کو عالمی تجارت میں مغربی بحیرۂ روم کی صارفین کی منڈیوں سے مزید تقویت ملی......" (ص:9)

دسویں صدی میں اسلامی معاشیات میں زر کی نمو کے بارے میں وہ کہتے ہیں:

"اس دور میں زرعی معیشت اہم تھی اور اس کا اظہار بڑے پیمانے پر دیناروں کی سکہ زنی سے ہوتا ہے جو سونے کی آمد اور قرضوں کا نظام تشکیل پانے سے ممکن ہوا جس سے کرنسی کی گردش بڑھتی گئی۔ نویں صدی میں دولت اور تجارتی لین دین اس درجہ ترقی کر گیا کہ چھوٹے سے چھوٹے شہروں میں بھی نقدی کی لین دین ہوتی نظر آتی تھی جہاں اب تک صرف تبادلہ اشیا یعنی بارٹر کا نظام رائج رہا تھا۔ اس طرح ایک طرف گردشِ زر کا حلقہ بڑھ رہا تھا تو دوسری طرف دیہات کے مقابلے میں شہروں کی طاقت میں اضافہ ہو رہا تھا۔"

مسلم دنیا کے زوال کے بارے میں مارس لمبارڈ لکھتے ہیں:

"گیارہویں صدی کے نصف آخر کے بحرانوں، شورشوں اور حملوں کی صورت میں (عالم اسلام کو) جو دھچکا لگا وہ اسے سہہ نہ سکا۔ ان واقعات سے تجارت کی سرگرمیوں میں رکاوٹ پیدا ہوئی اور شہروں کا زوال شروع ہو گیا۔ اس کے بعد مسلم دنیا کا اتحاد پارہ پارہ ہو گیا اور وہ منتشر ہو گئی۔ اب ترکی، ایران، شام، مصر اور المغرب میں نہ صرف الگ الگ حکومتیں تھیں بلکہ ان کا 'اسلام' بھی الگ الگ تھا۔ ایک متحد مسلم تہذیب ختم ہو چکی تھی اور اس کی جگہ علاقائیت نے لے لی تھی جو متفرق اسلامی تہذیبوں کی صورت میں ابھر کر سامنے آئی۔ (ص:10، 11)

"بہرحال عالم اسلام اپنے اقتصادی زوال کے باوجود سائنس، طب اور فلسفے کے میدانوں میں دنیا پر اثر انداز ہوتا رہا۔ بالخصوص طب میں وہ نہ صرف یورپی نشاۃ ثانیہ (چودھویں سے سولہویں صدی عیسوی کا دور) میں بلکہ انیسویں صدی تک نمایاں کردار ادا کرتا رہا۔" (تفصیلات کے لیے دیکھیے ص:236 تا 239)

انیسویں صدی کے اواخر میں اسلامی نشاۃ ثانیہ کی تحریک کے آغاز کے ساتھ اسلامی معاشیات بھی دوبارہ ابھرنا شروع ہوئی اور سید قطب، سید ابوالاعلیٰ مودودی، حفظ الرحمٰن سیوہاروی، محمد یوسف الدین، سید باقر الصدر اور ڈاکٹر حمید اللہ وغیرہم رحمہم اللہ کو اس حوالے سے بانیوں اور دور جدید کی پہلی نسل کے علما میں شمار کیا جا سکتا ہے جنھوں نے اسلامی اصولوں کی روشنی میں جدید معاشی فکر کو استوار کرنے کے کام کی ابتدا کی۔ دور جدید میں اسلامی معاشیات پر باقاعدہ کام جس کے نتیجے میں اسلامی اقتصادی فکر بڑی قوت کے ساتھ بیدار ہوئی، متعدد ماہرین معیشت نے کیا ہے جن میں انور اقبال قریشی، احمد النجار، نجات اللہ صدیقی، شیخ محمود احمد، محمود ابوسعود، محمد عمر زبیر، منظر کہف، ایس ایم حسن الزمان، انس زرقا، ایم اے منان، محمد علی القری، ایم عمر چھاپرا، عباس میراخور، محسن ایس خان، فہیم خان، منور اقبال، خورشید احمد اور بیشتر دیگر شامل ہیں۔

دورِ حاضر (یعنی دوسری اور تیسری نسل) کے اسلامی ماہرین معیشت نے جدید معاشیات کے تقریباً تمام شعبوں بشمول منڈی کی قوتوں، پیداوار اور وسائل کا صرف اور ان کی تقسیم، کارکردگی، قلت، چناؤ کا اختیار اور موقع کی لاگت یا متوقع نفع کا نقصان (Opportunity Cost)، زر کے کردار، فرد، معاشرے اور ریاست کے باہم تعلق، فرد کے ذاتی مفاد، رفاہی معیشت، باہمی تعاون (سماجی رفاہ کا عمل)، اخلاقیات اور سرکاری میزانیہ و مالیات اور ریاست کی معاشی ذمہ داری پر بحث کی ہے۔

محسن خان، عباس میراخور، زبیر اقبال، نجات اللہ صدیقی، انس زرقا، منظر کہف سمیت دوسری اور تیسری نسل کے معروف معیشت دانوں نے معاشی انتظام کے مختلف پہلوؤں پر خاصا کام کیا ہے۔ ان کی تحریریں زیادہ تر سود سے پاک بینکاری اور سود سے پاک سرمایہ کاری اور پیداوار سے متعلق ہیں۔ اس کے علاوہ سرکاری مالیاتی پالیسی، زکوٰۃ، آڈیٹنگ اور اکاؤنٹنگ، بینکاری ضوابط اور نگرانی پر بھی کافی کام کیا گیا ہے۔

لیکن یہ سارا کام علیحدہ علیحدہ حصوں میں بٹا ہوا ہے اور اسے ایک جامع اور مربوط نظام کی شکل میں نہیں لایا گیا۔ مختلف ممالک میں ان الگ الگ اجزا کا نفاذ بھی کیا گیا ہے مگر نفاذ کے اس عمل میں یکسانیت نہیں ہے۔ یہ ایک اہم مسئلہ ہے جس سے علمی اور عملی سطح پر نمٹنے کی ضرورت ہے۔

مختلف شعبوں میں کام ہو رہا ہے لیکن اسلامی معاشیات کو ایک مکمل نمونے اور رفاہی ڈھانچے کی صورت میں سامنے آنے میں وقت لگ سکتا ہے۔ یہ بات واضح ہے کہ جہاں شرعی احکامات کو مدنظر رکھتے ہوئے جائز و ناجائز کا فیصلہ کرنا ہو، وہاں مقدار و پیائش کا تعین واضح طور پر ہونا ممکن نہیں اور اسی لیے یکسانیت بھی نہیں ہو سکتی۔ اس صورتحال کے اثرات پالیسیوں کی تشکیل اور نفاذ پر بھی پڑتے ہیں۔ جب تک یہ جامعیت اور یکسانیت نہیں لائی جاتی اسلامی معاشیات صرف مرحلہ وار ہی متعارف کرائی جا سکتی ہے۔ اس صورتحال میں ہر ملک کو خود فیصلے کرنے ہوں گے۔

2.4 اسلامی معاشیات کیا ہونی چاہیے؟

اسلامی معاشیات کی ممکنہ ساخت کو سمجھنے اور معاشرے کو مذکورہ بالا مقاصد سے ہمکنار کرنے کے لیے پہلے معاشیاتِ محض اور طبعی معاشیات (Normative Economics) کے تصورات پر بحث کرنی ہوگی۔ محض معاشیات جسے اثباتی معاشیات (Positive Economics) بھی کہتے ہیں، وسائل کی قلت کو بنیاد بناتے ہوئے معاشی سرگرمیوں کی سائنسی وضاحت کرتی ہے۔ اس میں کسی شے کے حسن و قبح سے بحث نہیں کی جاتی، یہ تجربی پہلوؤں سے تعلق رکھتی ہے، نہ کہ اقداری پہلوؤں سے۔ جہاں یہ اقدار و مقاصد سے بحث کرتی ہے وہاں بھی معروضی انداز میں صرف ان کے حقائق سے واسطہ رکھتی ہے جو متعلقہ معلومات کے ساتھ محض یہ تعین کرتے ہیں کہ کیا ہے اور ہو سکتا ہے، نہ کہ کیا ہونا چاہیے۔ یہ بیان کرتی ہے، تجویز نہیں

کرتی۔لائنل رابنز نے معاشیات کی جو تعریف کی ہے وہ اثباتی معاشیات کی نوعیت کی ایک مثال ہے۔ ①

دوسری قسم کی معاشیات ایک اقداری یا رفاہی معاشیات ہے جسے بعض اوقات ''پولیٹیکل اکانومی'' کہا جاتا ہے۔اقداری معاشیات میں پالیسی سفارشات ایسی ہونی چاہئیں جو اقدار سے مطابقت رکھتی ہوں۔ اسلامی نقطۂ نظر یہ ہے کہ معاشی ترقی اور زیادہ سے زیادہ پیدائشِ دولت انسانی ضروریات کی تکمیل اور معاشرے کا سہارا بننے کا ذریعہ ہیں۔ان کا مقصد شیخی وتکبر کرنا یا دوسروں پر دبدبہ قائم کرنے یا ظلم وجبر کے لیے خرچ کرنا نہیں ہونا چاہیے۔دنیا کو آخرت سے منسلک کرتے ہوئے اسلام مسلمانوں کو حکم دیتا ہے کہ جو کچھ وہ کماتے ہیں اس کے ذریعے آخرت سنواریں اور دنیاوی زندگی میں اپنے حصے کو نہ بھولیں۔قرآن حکیم کا ارشاد ہے:

﴿وَابْتَغِ فِيمَآ اٰتٰكَ اللّٰهُ الدَّارَ الْاٰخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيْبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَاَحْسِنْ كَمَآ اَحْسَنَ اللّٰهُ اِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْاَرْضِ﴾

''اور جو کچھ اللہ نے تم کو عطا کیا ہے اس سے آخرت کا گھر حاصل کرو اور دنیا میں سے اپنا حصہ نہ بھولو، اور جیسے اللہ نے تم سے بھلائی کی ہے ویسی ہی تم بھی بھلائی کرو اور زمین میں فساد نہ کرتے پھرو۔'' (القصص:77)

چنانچہ اسلامی معاشیات کے اصول انسانوں کے لیے اس بات کو لازم ٹھہراتے ہیں کہ وہ نہ صرف اوامر ونواہی کے حوالے سے شریعت کی پابندی کریں بلکہ اپنے افعال کے دوسروں پر اور پورے معاشرے پر اثرات کو بھی ذہن میں رکھیں۔اس مقصد کے حصول کی خاطر ریاست کے لیے ضروری ہے کہ ایک تقطیری عمل کے ذریعے لوگوں کی خواہشات وحاجات پر نظر رکھے اور لوگوں کو اُن سرگرمیوں سے باز رکھے جو دوسروں کے لیے مضر ہوں۔نیز ایک شعبے سے دوسرے شعبے کو وسائل کی منتقلی کے لیے معاشرتی ومعاشی نظام کو اس طرز پر تشکیل دے کہ یہ دوہرا مقصد حاصل ہو سکے۔ ②

اثباتی معاشیات اور اقداری معاشیات میں اصل فرق یہی ہے کہ رفاہی معاشیات معاشرے کے لیے ایسے اہداف ومقاصد اور امنگوں پر مشتمل ہوتی ہے جو زیادہ سے زیادہ افراد کے لیے زیادہ سے زیادہ مسرت کے افادی اصول سے ہم آہنگ ہوں۔اسلامی معاشیات ہمہ جہت ترقی کو فروغ دینے کے لیے ناانصافی اور عدم مساوات ختم کرنے کی کوشش کرتی ہے۔اس مقصد کے حصول کے لیے یہ منڈی کی معیشت کے بنیادی اجزا کو قبول کرتی ہے، جیسے ملکیت کا پیدائشی حق، کاروبار کرنے کی آزادی اور تجارت وصنعت میں مسابقتی ماحول لیکن اس بارے میں اسلام کا نظریہ موجودہ نظاموں سے مختلف ہے۔شریعت معاشرے کے لیے ایک

---

① رابنز: 1962۔

② چھاپرا: 2000a، ص 357-369۔

منصفانہ سماجی نظام، فلاح، تحفظ اور حصول علم کے بارے میں ہدایت دیتی ہے، مگر ان قوانین کو جبراً نافذ نہیں کرتی بلکہ تمام لوگوں کو روزگار کمانے کے مساویانہ مواقع فراہم کرنے پر زور دیتی ہے تاکہ آمدنی اور دولت کی منصفانہ تقسیم ہو، نہ کہ برابر جو ویسے ہی ناممکن ہے جیسے کہ انسانی جسم میں خون جو تمام اعضا میں ایک خاص توازن رکھتا ہے مگر برابر برابر تقسیم نہیں ہوتا کیونکہ ہر عضو کا فعل مختلف ہے۔

شریعت کے تحت اسی غیر جبری کردار کی وجہ سے منڈی انسان کی اخلاقی ہیئت قلبی کا فطری وسیلہ تصور کی جاتی ہے۔ حضور اکرم ﷺ نے اُس وقت تک نرخوں کا تعین کرنے کی سختی سے حوصلہ شکنی کی جب تک نرخوں کا اتار چڑھاؤ صرف منڈی کی قوتوں کی وجہ سے ہو رہا ہو۔ لیکن جب اجارہ داری اور تعینِ نرخ، پیداوار و تقسیم کے غلط طور طریقے سامنے آئے تو اسلامی حکومت میں الحسبہ (محتسب کا ادارہ) کو ان کی روک تھام کا اختیار دیا گیا تاکہ منڈی کی قوتوں کی کارفرمائی بہتر طور پر قائم ہو اور وہ منصفانہ نظام برقرار رہ سکے جو شریعت کا تقاضا ہے۔

2.4.1 اسلامی معاشیات کی تعریف!

مختلف ماہرین معیشت اور علما نے انسانی زندگی کے مخصوص پہلوؤں کو ذہن میں رکھتے ہوئے اسلامی معاشیات کی مختلف تعریفیں کی ہیں۔ ابن خلدون کی نظر میں معاشیات کا مطلب خوراک اور دیگر ضروریات کی خواہش کے تحت کی جانے والی کوششیں کرنا ہے۔ ان کی رائے میں معاشیات ایک سائنس ہے جو عقل اور اخلاقیات کے اصولوں کے مطابق گھرانوں اور شہروں کے انتظام سے تعلق رکھتی ہے تاکہ عوام ایسا برتاو اختیار کریں جو ان کی نسل کی بقا اور بہتری کی طرف لے جائے۔

آئی ایم ایف کے سینئر ماہر معیشت محسن ایس خان کہتے ہیں:

> ''وسیع تر مفہوم میں اسلامی معاشیات سے مراد ایک مکمل نظام ہے جو تمام افراد کے لیے معاشرتی و معاشی برتاؤ کے مخصوص طریقے متعین کرتا ہے۔ اس میں بہت سے پہلو آجاتے ہیں جیسے املاک کے حقوق، ترغیباتی نظام، وسائل کی تقسیم، معاشی آزادی کی اقسام، اقتصادی فیصلہ سازی کا نظام اور حکومت کا مناسب کردار۔ نظام کا اہم ترین مقصد سماجی انصاف اور آمدنی اور دولت کی تقسیم کے مخصوص طریقوں کا قیام ہے چنانچہ ایسی معاشی پالیسیاں اس نظام کا مطمح نظر ہیں جو ان مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے وضع کی گئی ہوں۔''

اسلامی معاشیات میں اسلامی ترقیاتی بینک جدہ کے انعام یافتہ جناب ایس ایم حسن الزمان نے کئی اہل علم کی طرف سے کی گئی تعریفوں کا تنقیدی جائزہ لینے کے بعد اسلامی معاشیات کی تعریف اس طرح کی ہے:

> ''اسلامی معاشیات سے مراد شریعت کے ایسے احکامات اور اصولوں کے اطلاق کا علم ہے جو مادی وسائل کے حصول و انتظام میں ناانصافی کو روکتے ہیں تاکہ افراد اپنی ضروریات کی تسکین کر سکیں اور ان فرائض

کو پورا کر سکیں جو اللہ اور معاشرے کی طرف سے ان پر عائد ہوتے ہیں۔"[1]

اس کے معنی یہ ہوئے کہ اسلامی معاشیات ایک سماجی سائنس ہے جو اسلامی اقدار کی روشنی میں لوگوں کے معاشی مسائل کا مطالعہ کرتی ہے۔ اسلامی معاشیات کو دیکھنے کا ایک زاویہ یہ ہے کہ شریعت کے دائرے میں رہتے ہوئے لوگوں کی فلاح کے لیے وسائل کا استعمال کیا جائے۔ جب شریعت کا مجموعی ڈھانچہ اختیار کر لیا جائے تو معاشی انتظام کے مختلف پہلوؤں مثلاً پیداوار، تجارت، مالیات، پیداوار اور وسائل کی تقسیم اور بہت سی دوسری چیزوں کا تعین ہوتا چلا جائے گا۔

اسلامی معاشیات کا تعلق اس طرح کے امور سے ہے جیسے جائیداد اور دولت کیسے پیدا اور تقسیم کی جائے، کیسے رکھی اور بڑھائی جائے، اس کا خرچ اور استعمال کیسے کیا جائے جو افراد اور معاشروں کے لیے بھلائی کا باعث بنے۔ اشیا کی پیداوار کے ذرائع تقریباً تمام اقوام کے لیے یکساں ہیں کیونکہ معاشی سائنس ہمہ گیر ہے اور تمام اقوام کے لیے ہے۔ اس طرح ایک اسلامی معیشت بھی انسانیت کی "فلاح" کے لیے تمام اشیا و خدمات پیدا اور فراہم کر رہی ہو گی۔ لیکن معاشی نظام جو دولت کی تقسیم، ملکیت اور خرچ کا تعین کرتا ہے وہ مختلف اقوام کے لیے مختلف ہوتا ہے جس کا انحصار ان کے نظریات پر ہے اور یہیں اسلامی معاشی نظام سرمایہ دارانہ یا اشتراکی نظام سے مختلف ہو جاتا ہے۔

اسلامی معاشرتی ڈھانچے کا مربوط ماڈل مندرجہ ذیل پیمانوں پر مبنی ہے جو معاشی سرگرمیوں کے لیے مثبت تحریک فراہم کرتے ہیں جن کی بدولت مادی و روحانی ضروریات اور فرد و معاشرے کے مابین درست توازن کا تصور قائم رہ سکتا ہے:

1. معاشی عمل اور عبادت میں توازن۔
2. انسانی مساوات۔
3. معاشرے میں باہمی سماجی ذمہ داریوں کی انجام دہی۔
4. وسائل کی تقسیم کے حوالے سے انصاف۔
5. خدائی نعمتوں کا متوازن اور بہبودی استعمال۔
6. انسانوں اور معاشرے کے فائدے کی خاطر "ذاتی مفاد" کے حوالے سے افراد کا محدود اختیار۔
7. بقائے باہمی کا اصول۔
8. ضمیر کی آزادی۔

2.5 اسلامی معاشیات کے عناصر!

کسی بھی دوسرے معاشی نظام کی طرح اسلامی معاشی نظام کا مقصد انسانی مساوات اور کارکردگی کے

---

[1] حسن الزمان: 2000۔

اصولوں کے تحت وسائل کی مؤثر و منصفانہ تخصیص اور تقسیم ہے جس کے لیے یہ منڈی کی قوتوں کے کردار اور فرد کی آزادی کو تسلیم کرتا ہے۔ لیکن یہ معاشرے کے مختلف حصوں خصوصاً غریبوں اور محروم افراد پر مکمل طور پر بے ضابطہ منڈی کے ممکنہ منفی اثر کو بھی تسلیم کرتا ہے۔ خالصتاً مادی معاشی نقطۂ نظر معاشرتی مفادات کی تکمیل اور ان اہداف کے حصول میں کبھی کامیاب نہیں رہا۔ جیسا کہ ایڈم اسمتھ نے کہا، منڈی کی قوتوں کا ''نادیدہ ہاتھ'' ان سماجی ذمہ داریوں کو پورا کرنے میں ناکام رہا ہے جو انسانی افعال کے حتمی سماجی اور معاشی نتیجے کے لیے درکار ہیں۔ لہٰذا اسلامی معاشیات ریاستی مداخلت کے لیے واضح گنجائش رکھتی ہے تاکہ فرد کے ذاتی مفادات کی تحریک سے چلنے والی منڈی کی قوتوں اور ریاست کے نگہبانی کے کردار کی ایک متوازن کیفیت موجود رہے۔

افراد کی یہ خواہش کہ زیادہ سے زیادہ دولت اکٹھا کی جائے اور دوسروں اور پورے معاشرے پر اس کے اثرات کی پروا نہ کرنے کا رجحان طویل مدتی پائیدار ترقی اور افراد یا معاشروں کی فلاح پر منتج نہیں ہو سکتے۔ چنانچہ اثباتی اور اقداری دونوں قسم کے مقاصد اسی طرح حاصل ہو سکتے ہیں کہ منڈی کا نظام ریاست کی ایسی مدد و مداخلت کے ساتھ کام کرے جو ضروریات کی تکمیل، موزوں ترین اور مستحکم شرح نمو، آمدنی اور طبقاتی و ماحولیاتی ہم آہنگی کے ساتھ دولت کی منصفانہ تقسیم کو یقینی بنائے۔

جیسا کہ پہلے ذکر ہوا، معاشی نظام پر بحث کے لیے ضروری ہے کہ اسے ایک نظریے پر مبنی فکر سمجھا جائے جبکہ معاشی سائنس کو ایک سائنس سمجھا جانا چاہیے جو دولت کی تخلیق سے تعلق رکھتی ہے۔ معاشی نظام کا تعلق کسی معاشرے میں دولت کی تقسیم کے انتظام سے ہے اور یہ اپنے ارکان کو ذرائع پیداوار استعمال کرنے کے قابل یا نا قابل بناتا ہے۔ اشیا و خدمات کی پیداوار اور ان کی معاشرے کے مختلف گروپوں میں تقسیم اسلامی معاشیات کے اہم ترین شعبے رہے ہیں اور یہ نظام قرونِ وسطیٰ تک قائم رہا۔ اُس زمانے کی تجارتی سرگرمیاں پیداوار، تقسیم، تجارت، زر کی ادائیگی اور لین دین اور قرضوں کے متعدد طریقوں سے انجام پاتی تھیں۔

اس طرح یہ نظام تین کلیدی عناصر پر مشتمل تھا:

1. اشیا اور دولت کی ملکیت[1]

---

[1] لفظ شے میں ہر وہ چیز شامل ہے جو خریداری، اجارے یا قرض کے ذریعے استعمال کی خاطر حاصل کی گئی ہو، خواہ اسے صرف کر لیا جائے جیسے سیب، یا کام میں لایا جائے جیسے کار، یا استعمال کے ذریعے حاصل کی گئی ہو جیسے مشینری قرض لینا یا اجارے پر مکان لینا۔ مال کوئی بھی ایسی چیز ہے جو قبضے میں رکھی جا سکے، جس میں زر بھی شامل ہے جیسے سونا اور چاندی، استعمال کی اشیا جیسے کپڑے اور غذا، غیر منقولہ املاک جیسے مکانات اور فیکٹریاں اور وہ تمام چیزیں بھی جو قبضے میں رکھی جائیں، مال ہیں۔ انسانی استعداد مال یا اس کا فائدہ حاصل کرنے کا ذریعہ ہے۔ چنانچہ مال اور استعداد دونوں دولت کہلاتی ہیں۔ (نبہانی: 1997، ص: 47)

2. ملکیت کی منتقلی

3. لوگوں میں دولت کی تقسیم

معاشی تجزیے میں جو متغیرات اور تصورات استعمال کیے جاتے ہیں ان میں آمدنی اور روزگار کی سطح، زر اور بینکاری، مالیاتی اور زری پالیسیاں، قومی آمدنی کی پیائش اور اکاؤنٹنگ، معاشی نمو، زر کی طلب و رسد اور استحکام شامل ہیں۔ تفصیلی تجزیے کے لیے اخراجات، بچت اور سرمایہ کاری کا تعلق، بچت اور آمدنی کا تعلق، خرچ اور سرمایہ کاری کا عمل، پیداوار کی ممکنہ سطح، روزگار، افرادی قوت اور منافع بطور مجموعی متغیرات شامل کیے جاسکتے ہیں۔ یہ تمام تعینی عناصر اسلامی اقدار اور احکامات کے مطابق ہوں گے۔

ربو کی ممانعت، تجارت اور دیگر حقیقی تجارتی سرگرمیوں کا فروغ، شرکت کا اصول، زکوۃ کا اطلاق اور اسراف سے گریز کے ساتھ ریاست کا نگہباں کی حیثیت سے کردار ایک بہترین اسلامی معیشت کے کلیدی کلّی معاشی خواص ہیں۔ ان متغیرات کے مطالعے سے کسی اسلامی معیشت کی کیفیت کا اندازہ ہوگا اور اس کے استحکام، کمزوریوں اور خوبیوں کے علاوہ وسائل کے پیدا کنندگان اور استعمال کنندگان کے مابین مختلف روابط کا پتہ چلے گا۔

2.5.1 وسائل کی ملکیت اور جائیداد کے حقوق:

اسلامی معاشیات، جو معاشی اور معاشرتی انصاف پر مبنی ہے، کی بنیاد یہ تصور ہے کہ تمام وسائل اللہ تبارک وتعالیٰ یعنی یکتا خالقِ کائنات کی ملکیت ہیں۔ انسانوں کے پاس یہ وسائل امانت ہیں۔ اپنے خالق کے نائبین کی حیثیت سے وہ اُس کے احکامات کے تحت دولت کمانے اور خرچ کرنے کا اختیار رکھتے ہیں جو اُس کے انبیا کے توسط سے بنی نوع انسان کو دیے گئے ہیں۔ انسان کو اللہ کے حکم کے تحت دولت سے لطف اندوز ہونے اور اسے استعمال کرنے کا حق ہے۔ اسلام نے فرد کو روزی کمانے کی آزادی دی ہے۔ اسی طرح اسلام نے ہر فرد کو اُس دولت سے لطف اندوز ہونے کا اختیار دیا ہے جو اس نے قانونی ذرائع سے کمائی ہو اور جو اس نے اسلامی قانون وراثت کے تحت حاصل کی ہو۔

چنانچہ انسان کی ملکیت کا مطلب اللہ کی طرف سے اشیا اور اثاثوں کو استعمال کرنے کی اجازت ہے۔ قرآن مجید میں آیا ہے: ﴿وَآتُوهُم مِّن مَّالِ اللَّهِ الَّذِي آتَاكُمْ﴾ ''اور اللہ نے جو مال تم کو دیا ہے اس میں سے ان کو بھی دے دو۔'' (النور:33)

یہ بھی ارشاد فرمایا ہے کہ: ''اور اس مال میں سے خرچ کیا کرو جو اس نے تم کو اپنے خلیفہ کی حیثیت سے دیا ہے۔'' (الحدید:7) پس اسلام نے وہ حدود اور ذرائع مقرر کردیے ہیں جن سے افراد، گروپ، عوام اور ریاست اس طرح املاک رکھ سکتے ہیں کہ مختلف درجوں میں اہلیت میں فرق تو رہے مگر تمام لوگوں کو ملکیت تک رسائی ہو۔ یہ حدود حصولِ دولت کے معیار اور ذرائع کے حوالے سے ہیں، دولت کی مقدار کے حوالے

سے نہیں، ورنہ انسانوں میں محنت سے کام کرنے کی لگن نہ ہو۔ معیار کے حوالے سے حدود ضروری ہیں ورنہ انسانی حرص معیشت میں بگاڑ پیدا کر دے جس سے معاشرے کے مختلف عناصر کے مابین تعلقات انتشار کا شکار ہو جائیں۔ یہ بات انسانی فطرت سے بھی مطابقت رکھتی ہے تاکہ ان کی بنیادی ضروریات پوری ہو سکیں اور لوگوں کو آرام و آرائش سے لطف اندوز ہونے کا موقع مل سکے۔

اشیاء کی ملکیت کے مندرجہ ذیل ذرائع ہیں:

کام، وراثت، استعمال کے لیے املاک کی خریداری رحصول، تحفے میں دی گئی املاک اور ریاست کی جانب سے شہریوں کو ملکیت میں دی گئی چیزیں۔ املاک اور دولت کے حصول کے لیے اسلام نے مختلف عقود کی مدد سے ملکیت اور اس کی منتقلی کے قانونی ذرائع بتائے ہیں۔ ان عقود کے مفصل اصول بھی بیان کر دیے گئے ہیں جن میں پیش آمدہ نئے مسائل کو متعینہ حدود میں رہتے ہوئے اجتہاد سے حل کرنا بھی شامل ہے۔ یہ اصول انسان کو دولت اور وسائل صرف کرنے، ان سے فائدہ اٹھانے یا خریداری، قرض، اجارہ اور تحفے جیسے مختلف عقود کے ذریعے ان کے لین دین کا اختیار دیتے ہیں۔ دولت راملاک کی سرمایہ کاری سے متعلق اصول بھی متعین کر دیے گئے ہیں۔

اسلامی معاشیات میں اشیا کے حقوقِ ملکیت کے ساتھ آمدنی اور منافع کے حقوق کو بھی تسلیم کیا گیا ہے۔ آمدنی اور منافع کا حصول محنت، کام یا ذمہ داری قبول کرنے اور شراکت داری، تجارت، مشترکہ منصوبہ جات، قرض، انتقالِ آمدن کے مختلف ذرائع مثلاً گرانٹ اور زکوٰۃ اور ضیاعِ دولت کی روک تھام کے ذریعے ہونا چاہیے۔ چنانچہ اسلامی معیشت میں پیداوار و نمو کے عمل اور پالیسی اور کنٹرول کے ادارہ جاتی عمل کے درمیان واضح تعلق ہے۔

2.5.2 اسلام کا فلاحی نظریہ!

اسلام میں فلاح کا تصور نہ کاملاً مادی ہے اور نہ مطلقاً روحانی۔ اس میں زندگی کے روحانی اور مادی پہلو اس طرح باہم منسلک ہیں کہ وہ ایک دوسرے کو تقویت بخشتے ہیں اور حقیقی معنوں میں انسانی فلاح و مسرت کی اساس بنتے ہیں۔

قرآن وسنت کی تعلیمات ہمیں اسلام کے معاشی نظام کے چند بنیادی اصول سمجھاتی ہیں۔ یہ اصول انسانی ترقی کو فروغ دیتے ہیں، عدل و انصاف کا نفاذ ممکن بناتے ہیں، استحصال کو روکتے ہیں اور ایک مطمئن اور آسودہ حال معاشرہ قائم کرنے میں مدد دیتے ہیں جسے ایک حقیقی فلاحی معاشرہ کہا جا سکتا ہے۔ نجی اور سرکاری شعبوں میں زیادہ سے زیادہ پیداوار کی منزل کے حصول کے ساتھ وسائل اور پیداوار کی تقسیم بھی اس طرز پر ہونی چاہیے جو رنگ، نسل اور عقیدے کے امتیاز سے بالاتر ہو کر تمام لوگوں کی بنیادی انسانی ضروریات پوری کرے۔ بنیادی ضروریات کی تکمیل سے معاشرہ پرسکون، پرآسائش، صحت مند اور بہتر اہلیت کا حامل

ہوتا ہے اور انسانی فلاح کو قائم و دائم رکھنے میں موزوں کردار ادا کرسکتا ہے۔ضروریات کی تکمیل کی اہمیت کے پیش نظر اس پہلو پر تفصیل سے بحث کی ضرورت ہے۔

جیسا کہ اوپر بیان ہوا، اسلامی معاشی نظام بلا امتیاز ہر فرد کی تمام بنیادی ضروریات (روٹی، کپڑا اور مکان) کی تکمیل اور اس کے لیے وسائل کی فراہمی کو یقینی بناتا ہے۔اس طرح ایک مطمئن اور مسرور معیشت اور معاشرے کے لیے افراد اور سماج دونوں ہی اہم ہیں۔معاشرتی اور معاشی تعلقات میں تمام افراد ایک دوسرے سے ربط وضبط رکھتے ہیں۔اس لیے ایک اسلامی معاشرے میں معیارِ زندگی بلند کرنے کے لیے لازمی ہے کہ ہر فرد کی بنیادی ضرورتیں پوری ہوتی ہوں، اس کے بنیادی حقوق کو تحفظ حاصل ہو اور اس کے ساتھ وہ آرام و آسائش کے حصول کے لیے کوشش کرسکے۔

معاشرے کے ہر فرد کی بنیادی ضروریات کی تکمیل کے لیے اسلام تمام افراد پر زور دیتا ہے کہ روزگار کمانے کے لیے جدوجہد کریں۔اسلامی معیشت اس مقصد کے حصول کے لیے ہر اہل فرد کو پابند کرتی ہے کہ وہ کام کرے اور اپنی اور اپنے زیر کفالت افراد کی بنیادی ضروریات پوری کرے۔قرآن حکیم کی متعدد آیات اور احادیث مبارکہ سے عیاں ہوتا ہے کہ اسلام معاشرے کی بہتری کی خاطر اور معیشت کی ترقی کے لیے افراد کو دولت کمانے اور استعمال کرنے کا حکم دیتا ہے۔چنانچہ ریاست کی یہ ذمہ داری ہے کہ جو لوگ کام کرسکتے ہیں اور روزگار کی تلاش میں ہیں ان کی مدد کے لیے اقدامات کرے اور موافق پالیسیاں تشکیل دے۔

محض ذاتی مفاد پر مبنی سیکولر اصول ''اعتدال پسندی'' کی اسلامی قدر سے متصادم ہے، جس کا مطلب ہے زندگی کی بنیادی ضروریات کی تکمیل کے ساتھ ساتھ زندگی کی سختیوں کو کم کرنے کے لیے کچھ آسائشیں۔ اس لیے اسلام تعیش اور بے جا اسراف کی حوصلہ افزائی نہیں کرتا۔

اگر کچھ افراد روزی کمانے اور اپنی ضروریات پوری کرنے کے قابل نہ ہوں تو شریعت پڑوسیوں، رشتہ داروں وغیرہ کو پابند کرتی ہے کہ وہ ان کی بنیادی ضروریات پوری کریں۔اگر ایسے افراد کی مدد کے لیے کوئی بھی موجود نہ ہو تو اسلام ریاست کو ایسے تمام شہریوں خصوصاً ذہنی اور جسمانی طور پر معذور اور محروم افراد کو سہارا دینے کا ذمہ دار ٹھہراتا ہے۔حضور اکرم ﷺ نے فرمایا: ((اَلإِمَامُ رَاعٍ وَمَسْئُولٌ عَنْ رَعِيَّتِهِ)) ''امام (حکمراں) راعی (نگہباں) ہے اور اس پر اپنے شہریوں کی ذمہ داری عائد ہوتی ہے۔'' (صحیح البخاری)

جہاں تک بنیادی ضروریات کا تعلق ہے اسلامی ماہرین معیشت کی متفقہ رائے ہے کہ ان کا پورا کرنا اسلام کی وسائل تقسیم کی پالیسی کا اہم ترین مقصد ہے۔تاہم اس بارے میں کچھ اختلاف ہوسکتا ہے کہ کون سی ضروریات کی ضمانت دی جانی چاہیے اور انہیں کیسے پورا کیا جائے۔اس کے باوجود معاشی ترقی کے اسلامی تصور میں دنیا اور آخرت میں زیادہ سے زیادہ فلاح کی بہت اہمیت ہے جو اللہ تعالیٰ کی عبادت اور معاملات

میں اس کی فرمانبرداری کے ذریعے ہی حاصل کی جاسکتی ہے جن میں پیداوار، صرف، تبادلے اور تقسیم سے متعلق تمام معاشی سرگرمیاں شامل ہیں۔ اگر اصل مقصد اللہ کی رضا ہو تو معاملات اور عبادت میں مکمل ہم آہنگی رہے گی۔

یہ اسلامی فلاح کا تصور ہے جس میں زندگی کی تمام ارفع چیزوں سے متعلق فیصلے شامل ہیں۔ تاہم اگر مادی فلاح اور آخرت کی جزا کو الگ الگ کر کے سوچا جائے تو فلاح کے اس اسلامی تصور کا مقداری تعین ممکن نہیں۔ یہی اسلامی ماہرین معیشت کے لیے سب سے بڑا چیلنج ہے۔ جیسا کہ جناب عمر چھاپرا نے کہا:

> ''تاہم ایسا کوئی نظریاتی کلی معاشی ماڈل نہیں جو یہ دکھا سکے کہ اس منزل کے حصول میں مدد دینے کے لیے اسلامی اقدار اور ادارے اور معیشت کے مختلف شعبے، معاشرہ اور حکومت وسیاست کس طرح عمل کریں گے...... اسلامی معاشیات کے حوالے سے ایسا پہلو جس میں بہت کم پیش رفت ہوئی ہے جزوی معاشیات کا ہے۔ کلی معاشی اہداف اور جزوی سطح پر مختلف معاشی عاملین کے برتاؤ کے درمیان ربط قائم کرنا اور وہ معاشی، معاشرتی اور سیاسی اصلاحات لانا جو ان اہداف کی تکمیل کے لیے ضروری ہوں گی، ابھی ممکن نہیں ہوا۔''[1]

2.5.3 عاملین پیداوار:

دولت کی تقسیم سے متعلق قرآنی احکامات آمدنی اور دولت کی تقسیم کے لیے وسیع تر بنیاد فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ اس بات کو لازم قرار دیتے ہیں کہ تقسیم کے عمل میں کوئی بھی عاملِ پیداوار اپنے حصے سے محروم نہ کیا جاسکے اور نہ ہی کسی دوسرے عامل کا استحصال کرے۔ زمین، محنت اور سرمایہ مشترکہ طور پر قدر پیدا کرتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں زمیندار، محنت کش اور سرمایہ دار مشترکہ پیداوار میں حصہ دار ہوتے ہیں۔ اس سلسلے میں اسلامی نظام کی ممتاز خاصیت یہ ہے کہ اگر کوئی نقصان ہو تو وہ سرمائے کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اس کے علاوہ پیدا کی گئی دولت کا کچھ حصہ زکوٰۃ کے طور پر اُن لوگوں کے لیے رکھا جاتا ہے جنہیں کسی سماجی، جسمانی یا معاشی معذوری کے باعث پیداوار کے عمل میں حصہ لینے کا موقع نہ ملا ہو۔

سرمایہ دارانہ نظام میں چار عاملین پیداوار ہیں:

1. سرمایہ: پیداوار کے وہ وسائل جو خود پیدا شدہ ہیں۔ ان کا صلہ ''سود'' خیال کیا جاتا ہے۔
2. زمین: بشمول تمام قدرتی وسائل، وہ چیزیں جن پر پہلے کوئی انسانی عمل نہیں ہوا اور وہ بطور ذریعہء پیداوار استعمال کی جارہی ہیں۔ ان کے عوض کرایہ لیا جاتا ہے۔
3. محنت: انسانی کوشش یا جسمانی مشقت، اس کا صلہ اجرت ہے۔
4. تاجر یا ادارہ: جو بقیہ تین عاملین کو یکجا کرتا ہے اور پیداوار میں نفع یا نقصان کا خطرہ برداشت کرتا ہے،

---

[1] چھاپرا: 2000a، ص 37-21۔

اس کا صلہ ''نفع'' ہے۔

اسلامی معاشیات میں عاملین پیداوار یہ ہیں:

سرمایہ: اس میں وہ ذرائعِ پیداوار شامل ہیں جو پیداوار کے عمل میں یا تو صرف ہو جاتے ہیں یا پھر ان کی ہیئت مکمل طور پر تبدیل ہو جاتی ہے۔ ان کے عوض کرایہ نہیں حاصل کیا جا سکتا (مثلاً روپیہ پیسہ، جب بھی اسے صرفی یا کاروباری ضرورت کے لیے استعمال کیا جائے گا اس کا ذاتی وجود ختم ہو جائے گا اور یہ کسی اور چیز کی شکل اختیار کر لے گا)۔ اسلام میں ''نفع'' سرمائے کا صلہ ہے لیکن یہ ذمہ داری یا واجبات (Liabilities) قبول کرنے کی صورت میں ہی لیا جا سکتا ہے۔ چنانچہ کسی سرمائے پر نفع وہ بقیہ آمدنی ہے جو اس سرمائے سے چلنے والے کاروبار سے تمام دیگر فریقوں کو ادائیگی کرنے کے بعد بچے۔ اگر یہ بقیہ منفی ہو تو سرمائے کے مالک کو نقصان اٹھانا پڑے گا جو کاروبار میں لگائے گئے اصل سرمائے میں کمی پر منتج ہو گا۔

اسلامی نظریے کے مطابق نفع اس سرمائے کی پیداواریت کا نتیجہ ہے جو کوئی تاجر کسی کاروبار میں لگاتا ہے۔ یہ اس کی مہارت یا ذمہ داری قبول کرنے کا صلہ ہے۔ یہ فی نفسہٖ سرمائے یا کاروبار کا صلہ نہیں۔ مثال کے طور پر اگر کوئی تاجر زمین، محنت (افرادی قوت) اور مشینری جیسے عاملین کو یکجا کرتا ہے اور اپنے مالیاتی ذرائع (زری سرمایہ) استعمال کرتا ہے تو اسے طے شدہ شرائط کے مطابق اجرت اور زمین یا مشینری کا کرایہ ادا کرنا ہوتا ہے۔ وہ اپنے سرمائے پر اسی صورت میں نفع یا صلہ حاصل کرے گا جب کرائے، اجرت اور خام مال وغیرہ پر ہونے والے اخراجات کے بعد کچھ رقم بچ جائے۔

اگر زری سرمایہ بطور قرض لیا جائے تو تاجر کو پوری رقم کسی اضافے یا کٹوتی کے بغیر واپس کرنی ہو گی، خواہ اسے کاروبار میں نقصان ہوا ہو یا فائدہ۔ اگر پورا زری سرمایہ یا اس کا کچھ حصہ کسی ایسے فرد سے لیا جائے جو اس پر نفع چاہتا ہو تو کاروبار میں نقصان کی صورت میں اس کا زری سرمایہ اسی شرح سے کم ہو جائے گا اور سرمایہ فراہم کرنے والے کو اسی لحاظ سے رقم وصول کرنی ہو گی۔ چنانچہ سرمایہ فراہم کرنے والا یا تاجر محض سرمائے یا کاروبار کا مالک ہونے کی بنا پر نفع کا حقدار نہیں۔ مشترکہ کاروبار کی صورت میں تمام شرکا کے حقوق اور ذمہ داریاں ان کے کام یا معاہدے کی شرائط کے مطابق ایک جیسی ہیں۔

زمین: اس میں وہ تمام ذرائع پیداوار شامل ہیں جو پیداوار کے عمل میں اس طرح استعمال ہوں کہ ان کی ظاہری اور اصلی ہیئت تبدیل نہ ہو۔ اس کا صلہ کرایہ ہے۔ یہ ذرائعِ پیداوار کرائے یا اجارے پر دیے جا سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر کسی فیکٹری کا مالک زمین اور نصب شدہ مشینری اور پلانٹ کا کرایہ طلب کر سکتا ہے۔ اسی طرح مکانات، گاڑیوں، مشینوں وغیرہ کے مالکان کرائے کے حقدار ہوتے ہیں۔

محنت: یعنی انسانی مشقت، چاہے جسمانی ہو یا ذہنی، اور اس میں تنظیم اور منصوبہ بندی بھی شامل ہے۔ اس کا صلہ اجرت ہے۔

مندرجہ بالا بحث سے یہ بات سامنے آتی ہے کہ پیداوار کے دراصل پانچ عاملین ہیں: زمین، سرمایہ، محنت، انتظام اور ذمہ داری/احتمالِ نقصان۔ زمین میں بطور عاملِ پیداوار وہ تمام غیر مستہلک اثاثے شامل ہیں جو کرائے پر دیے جاسکتے ہیں۔ سرمائے کا تصور کچھ تفصیلی وضاحت چاہتا ہے۔ اس کا سبب یہ ہے کہ روایتی معاشی نظریے میں سرمائے کا تصور مختلف ہے جو زر کی صورت میں سرمائے کو قرض پر لی گئی رقم تک محدود کرتا ہے اور اسے سود کا حق دار ٹھہراتا ہے جسے اسلام مسترد کرتا ہے۔ اسلام محض زر کو سرمایہ نہیں قرار دیتا جو اپنے طور پر کسی نفع کا حق دار ہو۔ یہ کرائے کا دعویدار نہیں ہوسکتا کیونکہ یہ خرچ ہو جاتا ہے اور جب اسے استعمال کیا جاتا ہے تو اس کی شکل تبدیل ہو جاتی ہے۔ چونکہ رقم فراہم کرنے والا نقصان کا ذمہ دار بھی ہے اس لیے اس کی حیثیت کاروباری منتظم کی بھی ہے۔ اسے اپنے سرمائے پر نفع/نقصان اور اپنی کاروباری کارکردگی/محنت پر اجرت یا صلہ ملتا ہے۔ اگر وہ خود کاروبار کا انتظام نہیں چلاتا اور کسی اور فرد یا گروپ کو سرمایہ فراہم کرتا ہے تو اسے نفع میں حصہ ملے گا جبکہ کاروبار چلانے والے کو نفع میں حصے کی شکل میں ''اجرت'' ملے گی۔ لیکن اگر کاروبار میں نقصان ہو جائے تو سرمائے کے مالک کو نقصان اٹھانا ہوگا جبکہ منتظم کی محنت کا کوئی صلہ نہیں ہوگا۔

منتظم کی حیثیت میں کسی کام کی تکمیل کی ذمہ داری بھی ایک عامل ہے۔ یہ ذمہ داری کوئی ایک شخص یا افراد کا کوئی گروپ قبول کرسکتا ہے جو تجارتی شرکا کے طور پر یکجا ہوں۔ رقم لگانے والے کئی افراد مل کر بھی ایک شراکت داری قائم کر سکتے ہیں اور خود یا اجرت پر رکھے گئے منتظمین کی مدد سے اپنی مرضی کا کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔ وہ دیگر کنٹریکٹرز یا کمپنیوں سے ذیلی شراکت داری کے معاہدے کر کے بھی کام کر سکتے ہیں۔ ایسے کاروبار میں تمام متعلقہ فریق نفع میں شریک ہوں گے۔ کسی بڑے تجارتی ادارے کو بولی کی بنیاد پر مختلف کام بھی سونپے جاسکتے ہیں۔ چنانچہ خدمات اور رسد کو مربوط کرنے کے لیے ذمہ داری لینے اور معاہدے کی شرائط کے مطابق کام مکمل کرنے کا صلہ بھی نفع ہے۔

2.5.4 فرد کی محدود آزادی:

اصول عدمِ مداخلت (Laissez Faire)، جو روایتی معاشیات کی اساس ہے، کے اندر یہ امکان موجود ہے کہ منڈی کی معیشت کے امور میں خرابیاں پیدا ہوں جس کی بڑی وجہ نفع کمانے کا بے لگام محرک ہے۔ اس محرک سے تمام توجہ امیر بننے پر مرکوز ہوتی ہے اور دوسروں یا معاشرے پر اثرات کی پروا نہیں کی جاتی۔ اگرچہ بیسویں صدی کی تیس کی دہائی میں ہونے والی عالمی کساد بازاری اور اس کے نتیجے میں نامور معیشت دان لارڈ کینز کی فکر سے آنے والے کینزی انقلاب نے منڈی کی قوتوں کے مؤثر ہونے پر اعتقاد کو کم کر دیا تھا تاہم گذشتہ کئی دہائیوں میں معیشت میں حکومتی سطحوں پر ایک بڑے کردار کے باوجود جو مایوسی پیدا ہوئی ہے اس نے اس اعتقاد کو پھر مضبوط کیا ہے اور یہ مطالبہ سامنے آ رہا ہے کہ جلد از جلد لبرل ازم یا

حکومت کی ''کم سے کم'' مداخلت کے کلاسیکی ماڈل کی طرف واپسی کی راہ اختیار کی جائے۔ [1]

لیکن سیکولر نظریے کے ساتھ ریاستی مداخلت بھی معاشرے کے لیے طویل مدتی ٹھوس نتائج پیدا نہیں کر سکتی۔ اس کا سبب یہ ہے کہ کسی اخلاقی ضابطے کی عدم موجودگی میں ''نفع کا محرک'' غلط کاموں، ناانصافی اور بدعنوانی کے لیے راستے ڈھونڈ لیتا ہے۔ معاشرتی طور پر ناقابل قبول پیشے مثلاً جوا اور جنسی کاروبار بھی سرکاری پالیسی کا حصہ بن جاتے ہیں جس کے نتیجے میں سماجی اور معاشی مسائل جنم لیتے ہیں کیونکہ بیشتر سرمایہ دار اپنا پیسہ سماجی طور پر مفید شعبوں یعنی تعلیم، صحت، ہاؤسنگ اور زراعت وصنعت جیسے اشیا ساز شعبوں کے بجائے بہت منافع بخش لیکن غیر صحت مندانہ کاروبار میں لگاتے ہیں۔

اسلامی معاشیات بھی زری امور سے خالی نہیں کیونکہ زر کسی بھی معیشت کا بڑا حصہ ہوتا ہے۔ تاہم یہ پیداوار اور صَرف کے مابین توازن رکھتی ہے اور تقسیم پر توجہ دیتی ہے۔ یہ خیر وشر اور جائز وناجائز کے مابین خطِ امتیاز کھینچتی ہے۔ اسلامی معاشی نظام کے فلسفے اور نوعیت کے بارے میں لٹریچر سے یہ عمومی پیغام ملتا ہے کہ یہ مادی، دنیاوی اور اخلاقی تمام جہتوں سے مکمل انسانی شخصیت کے حوالے سے ترقی کرنے کا ذریعہ ہے، افراد کی سطح پر بھی اور معاشرے کی سطح پر بھی۔ یہ افعال کے اسباب، اثرات اور نتائج پر پوری توجہ مرکوز کرتی ہے۔

شریعت صارفین کے رویے پر کچھ پابندیاں عائد کرتی ہے۔ چنانچہ دولت کے خرچ میں افراد کو اپنی مرضی استعمال کرنے کی کھلی چھٹی نہیں۔ معاشرے میں دولت کے حصول اور آمدنی کے استعمال کے حوالے سے کچھ اصول وضع کیے گئے ہیں جن کے تحت اسلامی معاشیات دولت کے مقاصد اور اہداف کے معاملے میں غیر جانبدار نہیں۔ اس کی بنیاد مذہب پر ہے، اس میں اقدار اور اخلاقیات کو مدنظر رکھا جاتا ہے، پرکھا جاتا ہے اور روحانیات کے دائرے میں رہتے ہوئے کام کیا جاتا ہے۔ یہ بیک وقت اثباتی اور اقداری سائنس ہے کیونکہ یہ بدلتی ہوئی صورتحال میں مادی اور اخلاقی حاجات کو مربوط کرتی ہے۔ پس اسلامی معاشیات انسانی معاشرے میں اسلام کے اخلاقیات پر مبنی تصورِ فلاح کی روشنی میں قلیل وسائل کے انتظام کا نام ہے۔

شریعت کی رو سے تمام کام جائز ہیں سوائے ان کاموں کے جو غیر اخلاقی ہوں یا افراد یا معاشرے کے معاشی اور سماجی نقصان کا باعث بنیں۔ اسلامی قانون کا ایک بنیادی اصول یہ ہے کہ کوئی سرگرمی یا شے جو شریعت کے احکامات کے مطابق ممنوع نہیں، جائز ہے۔ چنانچہ انسان کے لیے صرف ممنوعات سے بچنا کافی ہے جس کے بعد وہ کسی بھی معاشی سرگرمی میں حصہ لے سکتا ہے۔ اس طرح اسلامی معاشی تصور کا مطلب ہے انفرادی یا اجتماعی طور پر ان تمام سرگرمیوں میں شریک ہونا جو ممنوع نہیں اور جو انسانوں کی فلاح اور مسرتوں میں اضافہ کر سکتی ہیں۔

معاشیات کے شعبے میں اہم ترین ممنوعات میں سود یعنی ربا، بالکل غیر یقینی لین دین یعنی غرر اور جوا یعنی

---

[1] چھاپرا: 1992، ص 17۔

میسر اور قمار شامل ہیں جن کے معاشرے پر انتہائی مضر اثرات مرتب ہوتے ہیں۔ یہ ممنوعات یا پابندیاں معاشرے کو مادی اور روحانی اعتبار سے مطمئن و مسرور بنانے کے شریعت کے عمومی مقصد کی تکمیل کے لیے ضروری ہیں۔

2.5.5 لبرل ازم بمقابلہ ریاستی مداخلت!

روایتی معاشیات میں افراد کے ذاتی مفاد کا عنصر بقیہ معاشرے پر اثرات سے قطع نظر زیادہ سے زیادہ دولت کا حصول اور بے انتہا خواہشات کی تسکین پر منتج ہوتا ہے۔ اس میں معاشی ''اثباتیت'' کے تصور کو بے لگام آزادی کے حوالے سے ظاہر کیا گیا ہے اس طرح معاشیات کا علم مطلوبہ مقاصد کے اعتبار سے بالکل غیر جانبدار رہتا ہے۔ مزید برآں یہ سمجھا جاتا ہے کہ منڈی کی قوتیں ازخود ''نظم'' اور ''ہم آہنگی'' پیدا کریں گی اور ''اچھی کارکردگی'' اور مواقع کی ''مساوات'' پر منتج ہوں گی۔ چنانچہ اس فلسفے کے تحت حکومت کو مداخلت سے گریز کرنا چاہیے۔

روایتی معاشیات میں پاریٹو کارکردگی (Pareto Efficiency) کا تصور بھی اس مفروضے پر مبنی ہے کہ منڈی ازخود ''ایکویٹی'' کی صورتحال پیدا کردے گی اور اس کا توازن ایک موزوں ترین سطح پر قائم ہو جائے گا جس سے کم از کم طویل میعاد میں اقداری اہداف حاصل ہو جائیں گے۔ اس تصور کے تحت یہ خیال کیا جاتا ہے کہ پاریٹو توازن کے ڈھانچے میں کوئی مداخلت ہوئی تو نتائج بہترین سے کم درجے کے ہوں گے۔ مگر یہ ڈھانچہ کچھ مفروضات پر قائم ہے جیسے انفرادی ترجیحات اور سماجی مفاد کے درمیان ہم آہنگی، آمدنی اور دولت کی مساوی تقسیم اور کامل مسابقت اور اس کے تحت قیمتوں کے تعین سے ضروریات اور خواہشات کی صحیح عکاسی۔ چونکہ حقیقی دنیا میں کوئی بھی منڈی ایسی نہیں جس میں یہ تمام مفروضات درست ہوں اس لیے منڈی میں ترجیحات کے اظہار میں خاصی خامیاں ہیں۔ پس پاریٹو کارکردگی یا پاریٹو کے تحت بہترین صورتحال کا تصور جو معاشرے میں تصادم پیدا کرتا ہے، اسلامی معاشیات کے فلسفے میں جگہ نہیں پاتا۔ اگر وسائل کی تقسیم اور ان کے ممکنہ استعمال کے لیے صرف منڈی اور قیمتوں پر ہی انحصار کیا جائے تو یہ تصور اقداری اہداف کے حصول کے خلاف جاتا ہے۔[1]

معاشرہ افراد کے لیے ہوتا ہے جو اپنے افعال کے ذمہ دار ہیں اور اپنے عمل کے لیے اپنے خالق کو جوابدہ ہیں۔ فرد کو قرآن وسنت کے احکامات کے دائرے میں اپنی گذران کے لیے معاشی سرگرمیوں کا حق ہے۔ وہ سماجی فلاح کے کاموں میں بھی شریک ہونے کا حق رکھتا ہے، بلکہ اس کی ترغیب دی گئی ہے۔ معاشرے کے اجتماعی مفاد کے لیے افراد کی شرکت کی اہمیت صحیح بخاری کے مطابق رسول کریم ﷺ نے ایک مثال کی صورت میں یوں بیان کی ہے:

---

[1] چھاپرا: 2000a، ص 67,68۔

((مَثَلُ الْمُدْهِنِ فِي حُدُودِ اللّٰهِ وَالْوَاقِعِ فِيهَا مَثَلُ قَوْمٍ اسْتَهَمُوا سَفِينَةً ، فَصَارَ بَعْضُهُمْ فِي أَسْفَلِهَا وَصَارَ بَعْضُهُمْ فِي أَعْلَاهَا ، فَكَانَ الَّذِي فِي أَسْفَلِهَا يَمُرُّونَ بِالْمَاءِ عَلَى الَّذِينَ فِي أَعْلَاهَا ، فَتَأَذَّوْا بِهِ ، فَأَخَذَ فَأْسًا ، فَجَعَلَ يَنْقُرُ أَسْفَلَ السَّفِينَةِ ، فَأَتَوْهُ فَقَالُوا مَا لَكَ قَالَ تَأَذَّيْتُمْ بِي ، وَلَا بُدَّ لِي مِنَ الْمَاءِ ، فَإِنْ أَخَذُوا عَلَى يَدَيْهِ أَنْجَوْهُ وَنَجَّوْا أَنْفُسَهُمْ ، وَإِنْ تَرَكُوهُ أَهْلَكُوهُ وَأَهْلَكُوا أَنْفُسَهُمْ))

''جو لوگ اللہ کی حدود کو تسلیم کرتے ہیں اور ان پر عمل کرتے ہیں اور جو ان سے روگردانی کرتے ہیں ان کی مثال ایک کشتی میں سوار دو گروہوں کی ہے۔ ایک گروہ بالائی حصے میں اور دوسرا زیریں حصے میں۔ جو لوگ زیریں حصے میں ہیں انہیں جب بھی پانی کی ضرورت ہو، انہیں اوپر جانا پڑتا ہے تو وہ سوچیں کہ کیوں نہ پیندے میں سوراخ کر دیا جائے اور اوپر جانے کی زحمت سے بچ جائیں؟ اب اگر بالائی حصے والے لوگ انہیں روکیں گے نہیں تو سب ڈوب جائیں گے۔ اگر روکیں گے تو سب بچ جائیں گے۔''

اس سے پتہ چلتا ہے کہ معاشرہ افراد کے مضر افعال پر خاموش تماشائی بن کر نہیں رہ سکتا اور انفرادی آزادی کا مطلب پورے معاشرے کو خطرے میں ڈالنے کی اجازت نہیں۔ اسلام ریاست کی معاشرتی بالادستی کو تسلیم کرتا ہے تاکہ استحصال اور اخلاقی گراوٹ کی روک تھام ہو سکے اور مردوں اور عورتوں کے مادی اور روحانی مفادات کو فروغ مل سکے۔ قرآن حکیم کا ارشاد ہے: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللّٰهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ﴾ ''اے ایمان والو! اللہ اور اس کے رسول کی اطاعت کرو اور حکمرانوں کی اطاعت کرو۔'' (النساء: 59) پس فرد اور ریاست کا تعلق نیک نیتی اور تعاون پر مبنی ایک با مقصد تعلق ہے۔ اگر حکمران شریعت سے انحراف کریں تو وہ اطاعت کے لائق نہیں رہتے۔ نبی کریم ﷺ نے فرمایا ہے: ((لَا طَاعَةَ فِي مَعْصِيَةٍ ، إِنَّمَا الطَّاعَةُ فِي الْمَعْرُوفِ)) ''اللہ کے حکم کی خلاف ورزی کے لیے (حکمرانوں کی) اطاعت جائز نہیں، اطاعت صرف اچھے کاموں میں فرض ہے۔''

اس طرح اسلامی معاشیات کسی بھی معاشرے میں متوازن نمو کا تقاضا کرتی ہے جس میں فرد اور معاشرے کی مادی اور روحانی تسکین کا سامان موجود ہو۔ مادی دولت، صنعتی ایجادات، تیکنیکی ترقی وغیرہ اسلامی معاشیات میں اہم عناصر ہیں لیکن روحانی اور معاشرتی پہلو، جیسے انسانوں کے مابین تعلقات اور انسان اور اللہ کے مابین تعلق اور امور حیات کے بارے میں نت نئے تصورات، بھی اہم عناصر ہیں جو اسلامی شریعت کے مقاصد کی موزوں ترین انداز میں تکمیل ممکن بناتے ہیں۔ سماجی انصاف کو یقینی بنانے اور معاشی جبر و استحصال کے خاتمے کے لیے ریاست ضروری قوانین بنا سکتی ہے اور قرآن حکیم اسلامی ریاست کو ایسا کرنے کا قانونی اختیار دیتا ہے۔[1]

[1] دیکھیے: الحج: 41.

اسلامی معاشی نظام میں ریاست اور ضابطہ کار نگہبانی کا اہم کردار ادا کرتے ہیں تاکہ افراد اور معاشرے کے مفادات کے مابین ہم آہنگی رہے۔ کاروبار کے لیے افراد کو میسر آزادی کا مطلب یہ نہیں کہ کوئی بھی شخص اپنے ذاتی فائدے کے لیے کوئی ایسا کام بھی کر سکتا ہے جو معاشرے کے لیے مضر ہو۔ اللہ اور آخرت کی زندگی میں جوابدہی پر یقین تمام انسانی اعمال کا بنیادی نکتہ ہے جنہیں حقوق اللہ اور حقوق العباد میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔ تمام انسان انفرادی طور پر دونوں قسم کے حقوق کے حوالے سے آخرت میں اللہ کے حضور جوابدہ ہیں اور وہ بغیر کسی ظلم کے اپنے اعمال کی سزا یا جزا کے مستوجب ہوں گے۔[1]

اسلامی معیشت میں ریاست ایسے اقدامات کرنے کی پابند ہے کہ مفاد پرست عناصر کو منڈی کی قوتوں کے کام کرنے میں رکاوٹ نہ بننے دے۔[2] قرآن وسنت کے متعدد حوالوں سے ظاہر ہوتا ہے کہ اسلام نے اشیا و خدمات کی طلب و رسد کو بطورِ اصول تسلیم کیا ہے لیکن اخلاقی برائیوں اور مسائل سے بچنے کی خاطر اس پر کچھ حدود عائد کی ہیں۔ اسلامی معیشت کا حتمی مقصد سماجی انصاف قائم کرنا ہے۔ دیگر مقاصد، جیسے وسائل کا بہترین استعمال، کام اور کاروبار کی آزادی، محروم اور کم وسائل والے طبقات کی ضروریات کی تکمیل اور انسانی وقار کا احترام وغیرہ صرف اس حتمی مقصد کے حصول میں مدد دینے کے لیے ہیں۔ اس لیے ایسی معاشی سرگرمیوں میں ملوث ہونے کی اجازت نہیں جو توازن اور حقیقی و اصلی معاشی اور معاشرتی عدل کے قیام میں رکاوٹ بنیں۔

اسلامی معاشیات سے متعلق لٹریچر میں درج ذیل چار قسم کے اقدامات پر زور دیا گیا ہے جو حکومت کو معاشی زندگی میں کرنے چاہئیں:

1. تعلیم اور شعور کی بیداری کے ذریعے اور جہاں ضروری ہو جبراً اس امر کو یقینی بنایا جائے کہ لوگ اسلامی ضابطہ حیات کے مطابق رہیں۔
2. منڈی میں صحت مندانہ حالات برقرار رکھنا تاکہ وہ مناسب طور پر کام کرتی رہے۔
3. منڈی کی میکانیت کے نظام سے متاثرہ وسائل کے استعمال اور آمدنی کی تقسیم کی صورتحال میں بہتری لانا جو ترمیم، ہدایات وضوابط کے ذریعے اور ضرورت پڑنے پر عملی مداخلت وشرکت کے ذریعے لائی جائے۔
4. معاشی افزائش کی رفتار تیز کرنے کے لیے پیداوار اور سرمائے کی پیدائش کے میدان میں مثبت اقدامات کرے۔

اسلامی ریاست خرابیوں سے بچنے کے لیے پورے معاشرے کی فلاح کو سامنے رکھتے ہوئے کچھ حدود

---

① دیکھیے قرآن مجید: 2:281۔

② چھاپرا: 2000a، ص: 72-69۔

وقیود عائد کر سکتی ہے۔ بلا امتیاز صنف و مذہب کسی معاشرے کے تمام ارکان کو جائز کاروبار کرنے کی اجازت ہے لیکن اس میں شرط یہ ہے کہ اس سے دوسروں کو نقصان نہ پہنچے۔ خلیفہ راشد حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ نے بہت کم نرخ پر مال بیچنے والے ایک شخص کو حکم دیا کہ وہ نرخ بڑھائے ورنہ بازار سے چلا جائے۔((أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ مَرَّ بِحَاطِبِ بْنِ أَبِي بَلْتَعَةَ وَهُوَ يَبِيعُ زَبِيبًا لَهُ بِالسُّوقِ فَقَالَ لَهُ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ إِمَّا أَنْ تَزِيدَ فِي السِّعْرِ وَإِمَّا أَنْ تُرْفَعَ مِنْ سُوقِنَا)) (صحيح البخاری ، المؤطا امام مالك)

ابن القیم رحمہ اللہ نے اسلامی ریاست کے فرائض کو مندرجہ ذیل الفاظ میں بیان کیا ہے:

((بعث الله به رسوله فإن الله ارسل رسله وانزل كتبه ليقوم الناس بالقسط وهو العدل الذى قامت به السموات والارض فإذا ظهرت أمارات الحق وقامت ادلة العقل واسفر صبحه بأى طريق كان فثم شرع الله ودينه ورضاه وامره والله تعالى لم يحصر طرق العدل وأدلته واماراته فى نوع واحد وأبطل غيره من الطرق التى هى اقوى منه وادل وأظهر بل بين بما شرعه من الطرق ان مقصوده إقامة الحق والعدل وقيام الناس بالقسط فأى طريق استخرج بها الحق ومعرفة العدل وجب الحكم بموجبها ومقتضاها والطرق اسباب ووسائل لا تراد لذواتها وإنما المراد غاياتها التى هى المقاصد ولكن نبه بما شرعه من الطرق على أسبابها وامثالها ولن تجد طريقا من الطرق المثبتة للحق إلا وهى شرعة وسبيل للدلالة عليها وهل يظن بالشريعة الكاملة خلاف ذلك))

''اللہ نے عدل کے قیام کے لیے، جو تمام تخلیق کا بنیادی مقصد ہے، انبیاء علیہم السلام بھیجے ہیں اور کتابیں نازل کی ہیں۔ اللہ کی نازل کردہ ہر چیز سے ثابت ہوتا ہے کہ وحی کا اصل مقصد ایک منصفانہ اور متوازن طرزِ حیات کا قیام ہے۔ قانون جس طرح بھی بنایا جائے اس کا مقصد عدل و انصاف قائم کرنا ہونا چاہیے۔ اہم ترین چیز قانون کا مقصد و ہدف ہے، یہ نہیں کہ قانون کس طرح وضع کیا گیا ہے۔ لیکن اللہ نے ہمیں بہت سے قوانین دے کر قوانین وضع کرنے کے سلسلے میں مثالیں قائم کی ہیں اور ایک معقول بنیاد بنا دی ہے۔ چنانچہ حکومت کی جائز پالیسیاں اور احکامات شریعت کے خلاف نہیں، اس کا حصہ سمجھی جاتی ہیں۔ انہیں سرکاری پالیسیاں کہنا صرف لفظی معاملہ ہے۔ حقیقت میں یہ شریعت کا حصہ ہیں۔ واحد شرط یہ ہے کہ پالیسیاں عدل و انصاف پر مبنی ہونی چاہئیں۔''[1]

لہٰذا یہ ایک طے شدہ امر ہے کہ معاشی سرگرمیوں اور خدمات کے حوالے سے توازن قائم رکھنا حکومت کی ذمہ داری ہے۔ اگر معاشی عناصر ذاتی مفادات کے تحت توازن میں بگاڑ پیدا کرتے ہیں تو ریاست کو

[1] اعلام الموقعین: ج 4 ،ص 373۔

توازن بحال کرنا چاہیے۔اس میں کسی شبہہ کی گنجائش نہیں کہ قرآن مجید نے دولت کے ارتکاز کو ناپسند فرمایا ہے(59:7)اور عدل پر زور دیا ہے(14:90)۔اس بنا پر اسلامی حکومت کے اہم ترین فرائض میں سے ایک یہ ہے کہ ناجائز ذرائع سے حاصل کردہ دولت واپس لے اور اُسے ان کے اصل مالکان کو دے یا ریاستی خزانے میں جمع کرے۔تمام بے قاعدگیوں کو روکنے کے لیے اسلامی معاشیات میں حِسبہ کا ادارہ ہے جسے چلانے والے بہر حال ایماندار افراد ہونے چاہئیں۔[1]

عمر چھاپرا نے معاشیات اور مالیات کے شعبے میں ریاست کے مندرجہ ذیل وظائف بتائے ہیں:

1. غربت کا خاتمہ، امن وامان کا قیام، مکمل روزگار اور موزوں ترین شرحِ نمو کو یقینی بنانا۔
2. معاشی منصوبہ بندی۔
3. معاشی اور معاشرتی انصاف کو یقینی بنانا۔
4. زر کی قدر میں استحکام۔ یہ نہ صرف کسی معیشت کی طویل مدتی نمو بلکہ سماجی انصاف اور معاشی فلاح کے لیے بھی بے حد اہم ہے۔قرآن حکیم کا ارشاد ہے:﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ﴾ ''اور ناپ تول پورا کرو انصاف کے ساتھ۔''(الانعام:152)﴿فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا﴾ ''پس ناپ تول پورا کیا کرو اور لوگوں کو ان کی چیزوں میں نقصان نہ دو اور زمین میں فساد مت پھیلایا کرو جبکہ اس کی درستی کی جاچکی۔''(الاعراف:85۔اس کے علاوہ قرآن مجید میں 85-11:84، 17:35 اور 26:181 بھی دیکھیے۔)
چونکہ زر قدر کا پیمانہ ہے اس لیے اس کی حقیقی قیمت میں مسلسل اور بڑی کمی قرآن کی نظر میں دنیا میں فساد ڈالنے کے مترادف ہے کیونکہ معاشرتی عدل اور عمومی فلاح پر، جو اسلامی نظام کے مرکزی اہداف ہیں، اس کے منفی اثرات ہوتے ہیں۔آج کی عالمگیر معیشت میں جہاں ایک دوسرے پر بہت زیادہ انحصار کیا جاتا ہے کسی ایک مسلم ملک کی چھوٹی اور کھلی معیشت کے لیے یہ شاید ممکن نہ ہو کہ وہ زر کی قدر میں مطلوبہ استحکام رکھ سکے۔تاہم یہ بات واضح ہے کہ کسی اسلامی ریاست کو بخوبی علم ہونا چاہیے کہ قدرِ زر اور نرخوں کے استحکام کے حوالے سے اس کا کردار اہم ہے اور اسے یہ مقصد حاصل کرنے کے لیے اپنے عزم میں پختہ ہونا چاہیے۔[2]
5. بین الاقوامی تعلقات اور قومی دفاع کو ہم آہنگ بنانا۔اسلامی ریاست کو امن کی جانب تعمیری پیش رفت کی حوصلہ افزائی کرنی چاہیے اور ان تمام معاہدوں کی پابندی کرنی چاہیے جن میں وہ شریک ہے۔

---

[1] چھاپرا:1979،ص20-12۔

[2] چھاپرا کا خیال ہے کہ مرکزی بینک سے قرض لینے کا متبادل صرف آخری حل کے طور پر استعمال کیا جانا چاہیے کیونکہ اگر اس کے ساتھ اشیا وخدمات کی رسد میں اضافہ نہ ہو تو گرانی پیدا ہوتی ہے۔تاہم اس اصول کے تحت کہ بڑی قربانی سے بچنے کے لیے چھوٹی قربانی دی جاسکتی ہے اور کمتر برائی کو برداشت کیا جاسکتا ہے،مخصوص حالات میں مرکزی بینک سے قرض لینے کا جواز کسی حد تک موجود ہے،خواہ پیداوار میں اس کی مطابقت سے اضافہ نہ ہوا ہو۔دیکھیے چھاپرا:1985۔

تاہم اسے اپنے دین، سرحد، آزادی اور وسائل کے خلاف کسی جارحیت کو روکنے کے لیے اپنی دفاعی قوت کو مضبوط بنانا چاہیے۔[1]

اس سے متعلقہ ایک ضمنی بات یہ ہے کہ حکومتوں اور مرکزی بینکوں/زر جاری کرنے والے حکام کے لیے یہ یقینی بنانا لازم ہوگا کہ بینکاری اور غیر بینکاری مالیاتی ادارے درست طور پر چلتے رہیں اور تمام متعلقہ فریقوں خصوصاً چھوٹے بچت کنندگان اور عوام کے مفادات کو تحفظ ملے اور کارٹل اور اجارہ داریاں ان کا استحصال نہ کرسکیں۔ ضابطہ کاروں کو اس بات کو بھی یقینی بنانا چاہیے کہ یہ ادارے افراد، معاشرے اور انسانیت کے لیے نقصان دہ اور سماج دشمن سرگرمیوں میں ملوث نہ ہوں۔

زر اور مالیات کے انتہائی اہم شعبے کو کسی مؤثر نگران کے بغیر منڈی کی قوتوں کے رحم وکرم پر چھوڑنے سے معیشت کی طویل مدتی صحت پر تباہ کن اثرات مرتب ہونے لازمی ہیں۔ حکومتوں اور ضابطہ کاروں کو اپنے اپنے دائروں میں مالیاتی اور زری پالیسیاں اس طرح تشکیل دینی چاہئیں کہ کسی معیشت میں حقیقی شعبے کے کاروبار سے حاصل ہونے والی متوقع شرح منافع متفرق شعبوں میں وسائل کی فراہمی اور درست تقسیم کے لیے ایک معیار (Benchmark) بن جائے۔

2.6 خلاصہ:

بینکاری اور مالیات معاشیات یا معاشی نظام کا اہم حصہ ہیں کیونکہ بینکوں اور مالیاتی اداروں کی سرگرمیوں سے متعلق اصول اس مجموعی معاشی ڈھانچے سے ماخوذ ہیں جس کے اندر یہ ادارے کام کرتے ہیں۔ اس لیے اسلامی معاشیات کے بنیادی ڈھانچے پر غور رکھنا ضروری ہے جس کے اندر اسلامی مالیاتی نظام کام کرتا ہے۔ اس باب میں ہم نے اسلامی معاشیات کے وسیع تناظر میں اس کے اصول ومبادی پر بحث کی ہے جو اسلامی مالیاتی اداروں اور بازاروں پر بلاواسطہ اور بالواسطہ طور پر اہم اثرات مرتب کرتے ہیں۔

انسان کے معاشی پہلوؤں سے متعلق اصولوں کا مآخذ قرآن وسنت ہیں۔ قرآن وسنت کے علاوہ اجماع، قیاس اور اجتہاد درجہ بدرجہ اسلامی معاشیات اور مالیات کے اصولوں کے مآخذ ہیں۔ اسلامی مالیات کے دائرے میں آنے والے تمام معاشی اور مالیاتی معاہدوں کا شرعی اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے جن کا مقصد دنیاوی اور آخرت کی زندگی میں لوگوں کی فلاح و بہبود ہے۔ پس معاشیات کا مطالعہ بہتر گذران اور مذہبی امور دونوں حوالوں سے اہمیت رکھتا ہے۔

اسلام نے انسان کی معاشی سرگرمیوں کے لیے بنیادی اصول فراہم کیے ہیں۔ قرون وسطیٰ میں مسلم علماء اس دور کی معاشی سرگرمیوں اور ثقافتی زندگی کا محرک تھے۔ عصر حاضر کے اسلامی ماہرین معیشت نے

---

[1] دیکھیے قرآن مجید 8:60 اور 2:190۔

جدید معاشیات کے تقریباً تمام شعبوں پر بحث کی ہے لیکن یہ تمام علیحدہ علیحدہ اجزا ہیں جنہیں ایک جامع ماڈل کی شکل دینے کی ضرورت ہے۔

اسلامی نظریے کے مطابق نفع سرمائے کی پیداواریت کا نتیجہ ہے جو کسی کاروباری منتظم نے لگایا ہو اور اس کی مہارت یا ذمہ دار قبول کرنے کا صلہ ہے۔ سرمائے کے فراہم کنندہ کی حیثیت سے اسے نقصان بھی برداشت کرنا پڑسکتا ہے اور بطور مینیجر اسے اجرت، کرایہ اور دیگر اخراجات ادا کرنے ہوتے ہیں اور ان مصارف کے بعد کچھ بچے تو وہ اسے ملتا ہے۔ کسی مشترکہ کاروبار کے تمام شرکا کے حقوق اور ذمہ داریاں ان کے کام کی نوعیت یا معاہدے کی شرائط کے مطابق ایک جیسی ہوتی ہیں۔

معاشیات کے اسلامی اصول انسان کے لیے لازم قرار دیتے ہیں کہ وہ نہ صرف اوامر ونواہی سے متعلق شرعی احکامات پر عمل کرے بلکہ اپنی سرگرمیوں کے دوسروں اور بحیثیت مجموعی پورے معاشرے پر اثرات کو بھی ذہن میں رکھے۔ اس مقصد کے حصول کے لیے ریاست کو کاروبار کے حوالے سے اس طرح کے انتظامات کرنے چاہئیں کہ متعلقہ فریق ایک دوسرے کا استحصال نہ کریں۔ تمام افراد کی بنیادی ضروریات کی تکمیل کے لیے ریاست کو معاشی و معاشرتی انصاف برقرار رکھنا چاہیے اور ایک تقطیری عمل کے ذریعے لوگوں کی ضروریات پر نظر رکھنی چاہیے، لوگوں کو ایسی سرگرمیوں سے باز رکھنے کی کوشش کرنی چاہیے جو دوسروں کے لیے مضر ہوں اور ایک شعبے یا استعمال سے دوسرے شعبے یا استعمال کو وسائل کی منتقلی کے لیے معاشرتی و معاشی نظام کو اس طرز پر تشکیل دینا چاہیے کہ متوازن نمو اور ضرریات کی تکمیل کا دوہرا مقصد حاصل ہو سکے۔

اسلام فرد کی آزادی اور معاشرے کی بہبود کے درمیان توازن کا تقاضا کرتا ہے۔ یہ معاشی انصاف، معاشرے کے فائدے اور وسائل کی مؤثر تقسیم کے مقصد کے حصول کے لیے اشیا کی طلب ورسد کے توازن کو قائم رکھنے میں منڈی کی میکانیت کے کردار کو پسند کرتا ہے۔ مگر ذاتی مفاد کے لیے کی گئی تمام کوششیں جو معاشرتی مفادات سے ہم آہنگ نہ ہوں، سماج دشمن سرگرمیاں ہیں اور جائز نہیں۔ بالفاظ دیگر عالمگیر معاشی نظام کے درست طور پر چلنے اور انسانیت کی فلاح کے لیے اداروں کی اس طرح اصلاح کی ضرورت ہے کہ نجی اور معاشرتی مفادات میں مطابقت ہو جائے۔ یہ صرف اس صورت میں ہوسکتا ہے جب تمام ممالک اور علاقوں میں معاشی و معاشرتی نظام اس طرز پر استوار کیا جائے کہ تمام عاملین پیداوار کے ساتھ انصاف ہو اور غیر منصفانہ ذرائع آمدن ختم کر دیے جائیں۔

بینکاری اور مالیات کے شعبوں کے اطمینان بخش انداز میں چلنے کے لیے حکومت اور ضابطہ کاروں کو ایک مؤثر نگراں کا کردار ادا کرنا ہوگا اور اس بات کو یقینی بنانا ہوگا کہ منڈی کی قوتیں اور مختلف فریق ایک دوسرے کا استحصال نہ کریں۔ عدل وانصاف اور نظام کی طویل المیعاد صحت کے لیے انہیں یہ بھی یقینی بنانا ہوگا کہ زری نمو متوازن ہو، ''حد سے زیادہ'' یا ''حد سے کم'' نہ ہو۔

❀❀❀

3
اسلامی معاشیات و مالیات کی بڑی ممنوعات اور کاروباری اخلاقیات

3.1 تعارف:

گذشتہ باب میں ہم نے اسلامی معاشیات اور اسلامی معاشی نظام کے اہم خواص کا جائزہ لیا اور بتایا کہ یہ روایتی معاشیات سے کن پہلوؤں سے مختلف ہیں۔ اب ہم اسلامی کاروبار اور مالیات کی چند مبادیات پر بحث کریں گے جن میں شریعت کے دائرے میں تجارتی ممنوعات، مباح کاموں اور کاروباری قدروں اور اخلاقیات کا ذکر شامل ہے۔

اسلام نے ممنوعات (Prohibitions)، اخلاقیات اور کاروباری قدروں کے حوالے سے تجارت و مالیاتی لین دین کے لیے کئی ایک قواعد وضوابط مقرر کیے ہیں۔ لین دین کی متعدد ممنوعہ اقسام کے علاوہ اسلامی قوانین میں بعض دیگر حدود و قیود بھی ہیں تاکہ وسائل کی غیر مساویانہ تقسیم اور ناانصافی سے بچا جا سکے۔ چونکہ شریعت سے مطابقت ہی اسلامی مالیاتی نظام کی پہچان ہے، اس لیے اسلامی مالیاتی اداروں پر لازم ہے کہ شرعی احکام پر عمل پیرا ہونے کا جذبہ ان کی تمام پالیسیوں اور سوچ پر حاوی ہو۔ اسلامی مالیاتی نظام صرف اسی وقت پائیدار بنیادوں پر چل سکتا ہے اور سرمایہ کاروں، تجارتی برادری اور اداروں کے لیے انصاف مہیا کر سکتا ہے جب تمام مالیاتی اور بینکاری کارروائیاں شریعت کے اصولوں کے مطابق انجام پائیں۔

اس باب میں مجموعی طور پر حدود کا تعین کرنے والی بنیادی ممنوعات اور قدروں کے بارے میں بحث کی گئی ہے جن سے تجاوز کرنے کی صورت میں اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے شریعت سے مطابقت، جو اسلامی مالیاتی تحریک کے لیے لازمی ہے، کے حوالے سے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔ یہاں ہم جن ممنوعات کا تذکرہ کریں گے ان میں ربوٰ، جسے عموماً سود کہا جاتا ہے، میسر، قمار اور غرر یعنی مبیع اور ریا نرخوں کے بارے میں حد سے بڑھی ہوئی غیر یقینی کیفیت شامل ہیں۔ اس کے علاوہ اسلامی دائرے کے اندر تجارت و مالیات کے قواعد اور اخلاقیات زیر بحث آئیں گے۔ ان قواعد اور اخلاقیات کا تقاضا ہے کہ معاشرے کے تمام معاشی عاملین کو ناانصافی اور زیادتی سے گریز کرنا چاہیے اور کسی کو ناحق نقصان نہیں پہنچنا چاہیے۔ متعلقہ عقد کے خواص کے لحاظ سے کسی خامی کی بنا پر باطل قرار پانے والے عقود اس باب کا موضوع نہیں، وہ باب 5 اور کتاب کے حصہ سوم میں زیر بحث لائے جائیں گے۔ اسی طرح اسلامی بینکاری اور مالیاتی نظام کے بنیادی اصولوں اور خصوصیات پر بحث آئندہ باب میں ہو گی۔

3.2 بنیادی ممنوعات!

عام طور پر اسلامی قانون ایسے لین دین اور اُن سودوں کو تسلیم نہیں کرتا جن میں ناجائز ہونے کا پہلو واضح ہو۔اس مقصد کے لیے شریعت نے کئی ایک عناصر کی نشاندہی کر دی ہے جن سے تجارتی اور کاروباری لین دین میں بچنا ضروری ہے۔ اس سلسلے میں ربوٰ ،غرر اور جوا کی ممانعت اہم ترین پہلو ہے جو باطل (Void) اور فاسد (Voidable) عقود کی تعریف متعین کرتے ہوئے ایک خط امتیاز کھینچتا ہے جسے عبور نہیں کیا جانا چاہیے۔ہم ان ممنوعات کا فرداً فرداً جائزہ لیں گے۔

3.2.1 ربوٰ کی ممانعت!

یہ امر ابتدا ہی میں واضح ہو جانا چاہیے کہ ربوٰ کی ممانعت کے بارے میں مسلمانوں میں کوئی اختلاف نہیں اور تمام مسلمان فرقے ربوی لین دین کو سخت گناہ تصور کرتے ہیں۔اس کا سبب یہ ہے کہ قرآن وسنت میں، جو شریعت کے بنیادی ماخذ ہیں، سختی سے ربو کی مذمت کی گئی ہے۔تاہم اس سلسلے میں اختلافات رہے ہیں کہ ربوٰ کا مفہوم کیا ہے اور شریعت کے مطابق معاشی سرگرمیوں کے لیے کن اقسام کے لین دین سے اجتناب کیا جائے، جو ربوٰ کے حکم میں آتے ہیں۔ نیک اور پابند شریعت مسلمانوں میں بھی اس بارے میں بہت سی غلط فہمیاں اور الجھنیں ہیں۔آزاد سوچ رکھنے والے کچھ مسلمان یہ سمجھتے ہیں کہ کاروباری سود ربوٰ نہیں جبکہ محتاط اور متقی مسلمانوں کا خیال یہ ہے کہ مالیاتی اداروں میں تمام اقسام کے لین دین میں پہلے سے متعینہ نفع ربو کی تعریف میں آتا ہے اور ممنوع ہے۔تجارتی برادری کے بہت سے لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اسلامی بینکاری میں بلا لاگت سرمایہ دستیاب ہونا چاہیے۔متعدد ماہرینِ معیشت اور پالیسی ساز اس غلط فہمی کا شکار ہیں کہ اسلامی بینک ادھار کی فروخت پر جو منافع لیتے ہیں وہ بھی ربوٰ ہے۔

ان غلط فہمیوں کو بہر حال دور کیا جانا چاہیے،خصوصاً تین اہم متعلقہ فریقوں میں یعنی شریعت کے اسکالرز، تعلیمی شعبے سے متعلق افراد اور بینکار۔ یہ لوگ ان امور کو صحیح طور پر پہلے خود سمجھیں اور عوام کو سمجھائیں تبھی اس نئے نظام کے تصورات اور اس کے طریقہ کار پر لوگوں کو اعتماد ہوگا۔اس لیے ہم ربوٰ کی ممانعت کے علاوہ اس کے مفاہیم کا بھی ذکر کریں گے تاکہ یہ صراحت ہو سکے کہ اسلامی بینکوں کو کس قسم کے لین دین سے احتراز کرنا چاہیے۔

قرآن وسنت میں ربو کی ممانعت:

قرآن حکیم کی کئی آیات میں وضاحت سے ربوٰ کی ممانعت کی گئی ہے۔مکی دور ہی میں ربوٰ سے ناپسندیدگی کا اظہار کر دیا گیا تھا لیکن صریح ممانعت کا حکم 3 ہجری میں جنگ احد سے کچھ پہلے آیا۔[1] حتمی اور بہ تکرار ممانعت 10 ہجری میں رسول کریم ﷺ کی رحلت سے تقریباً دو ہفتے قبل کی گئی۔نزول وحی کی

---

[1] ابن حجر: 1981ء، 8، ص 205۔

ترتیب سے قرآن مجید میں ربو سے متعلق آیات یہ ہیں: ﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِّنْ رِّبًا لِّيَرْبُوَا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِندَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّنْ زَكَوٰةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ﴾ ''اور جو تم سود دیتے ہو کہ لوگوں کے مال میں اضافہ ہو تو اللہ کے نزدیک اس سے اضافہ نہیں ہوتا، اور جو تم زکوٰۃ دیتے ہو اور اس سے اللہ کی رضا چاہتے ہو تو یہی لوگ اپنی دولت کو دو چند، سہ چند کرنے والے ہیں۔'' (الروم:39)

﴿وَأَخْذِهِمُ الرِّبَوٰا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا﴾ ''اور اس وجہ سے کہ وہ (یہود) سود لیتے تھے حالانکہ اس سے ان کو منع کیا گیا تھا اور اس وجہ سے کہ وہ لوگوں کا مال ناحق کھاتے تھے اور ہم نے کافروں کے لیے دردناک عذاب تیار کر رکھا ہے۔'' (النساء: 161)

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَوٰا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ ''مومنو سود نہ کھایا کرو، دوگنا، چارگنا اور اللہ سے ڈرا کرو تاکہ تم کامیاب رہو۔''
(آل عمران: 130)

اس آیہ مبارکہ میں واضح طور پر مسلمانوں کے لیے ربو کی ممانعت کی گئی۔ مفسرین کا غالب خیال ہے کہ یہ قرآن مجید کی پہلی آیت ہے جس میں صریحاً سود سے منع فرمایا گیا ہے۔ یہ آیت جنگ احد کے آس پاس نازل ہوئی۔[1]

﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَوٰا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَوٰا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَوٰا فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾

''جو سود کھاتے ہیں وہ قبروں سے ایسے اٹھیں گے جیسے کسی کو شیطان نے لپٹ کر دیوانہ بنا دیا ہو، یہ اس لیے کہ وہ کہتے تھے کہ بیع یعنی سودا بیچنا بھی تو ویسا ہی ہے جیسے سود لینا، حالانکہ بیع کو اللہ نے حلال کیا ہے اور سود کو حرام، تو جس کے پاس اللہ کی طرف سے نصیحت پہنچی اور وہ سود سے باز آ گیا تو جو پہلے ہو چکا وہ اسی کا رہا اور اس کا معاملہ اللہ کے سپرد، اور جو پھر لینے لگا تو یہ لوگ دوزخی ہو گئے اور ہمیشہ دوزخ میں ہی جلتے رہیں گے۔''[2]

﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَوٰا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾

---

[1] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، فیصلے میں جسٹس تقی عثمانی کا حصہ، پیرا 24-11۔

[2] البقرة:275.

''اللہ سود کو بے برکت کر دیتا ہے، اور خیرات کی برکت کو بڑھا دیتا ہے اور اللہ کسی ناشکرے، بدکار کو دوست نہیں رکھتا۔'' (البقرۃ:276)

﴿يَاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَابَقِيَ مِنَ الرِّبٰوا اِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ﴾

''اے مومنو، اللہ سے ڈرتے رہو اور جو کچھ سود کا باقی ہے اس کو چھوڑ دو اگر تم واقعی اللہ پر ایمان رکھتے ہو۔'' (البقرۃ:278)

﴿فَاِنْ لَّمْ تَفْعَلُوْا فَاْذَنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَ رَسُوْلِهٖ وَ اِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُ وْسُ اَمْوَالِكُمْ لَاتَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ﴾ ''اگر تم اس پر عمل نہ کرو گے تو سن لو اللہ کی اور رسول کی طرف سے اعلان جنگ ہے اگر تم توبہ کر لو تو تم کو تمہارے اصل اموال مل جائیں گے۔ نہ تم کسی پر ظلم کرو اور نہ تم پر کوئی ظلم کرے۔'' (البقرۃ:279)

﴿وَاِنْ كَانَ ذُوْ عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ اِلٰى مَيْسَرَةٍ وَ اَنْ تَصَدَّقُوْا خَيْرٌ لَّكُمْ اِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ﴾ ''اور اگر تنگدست ہو تو مہلت دینے کا حکم ہے آسودگی کے آنے تک، اور یہ بات کہ معاف ہی کر دو تو تمہارے لیے زیادہ بہتر ہے، اگر تم جانتے ہو۔'' (البقرۃ:280)

﴿وَاتَّقُوْا يَوْمًا تُرْجَعُوْنَ فِيْهِ اِلَى اللّٰهِ ثُمَّ تُوَفّٰى كُلُّ نَفْسٍ مَّا كَسَبَتْ وَهُمْ لَايُظْلَمُوْنَ﴾ ''اور اُس دن سے ڈرتے رہو جس دن تم سب کو اللہ ہی کی طرف لوٹ کر جانا اور اس کے سامنے پیش ہونا ہے پھر ہر شخص کو اس کے عمل کا پورا پورا بدلہ ملے گا اور ان پر کوئی ظلم نہ ہوگا۔'' (البقرۃ:281)

مذکورہ بالا آیات میں ربوٰ کی واضح طور پر ممانعت کی گئی ہے۔ سورۃ البقرہ کی جو آیات درج کی گئی ہیں ان میں نہ صرف ربوٰ کی ممانعت ہے بلکہ یہ تعین کرنے کا ایک اصول بھی دیا گیا ہے کہ کوئی لین دین ربوٰ کی تعریف میں آتا ہے یا نہیں۔ سورۃ البقرہ کی آیات 278 اور 279 کی شان نزول کے بارے میں مولانا تقی عثمانی ﷾ فرماتے ہیں:

''فتح مکہ کے بعد حضور اکرم ﷺ نے سود کی مد میں ان تمام رقوم کو ختم کرنے کا اعلان کیا جو اس وقت واجب الادا تھیں۔ اعلان میں یہ بات موجود تھی کہ کوئی بھی شخص اگر کسی کو قرضہ دے تو اس پر سود کا دعویدار نہیں ہوسکتا۔ پھر نبی کریم ﷺ طائف تشریف لے گئے جسے فتح نہ کیا جاسکا لیکن بعد میں اہل طائف، جو زیادہ تر ثقیف قبیلے سے تعلق رکھتے تھے، رسول ﷺ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور اسلام قبول کرنے کے بعد خود کو ان کے حضور پیش کر دیا اور ان سے ایک معاہدہ کیا۔ معاہدے کی ایک مجوزہ شق یہ تھی کہ بنو ثقیف سود کی ان رقوم سے دستبردار نہیں ہوں گے جو ان کے قرض داروں پر واجب ہیں لیکن ان کے قرض دہندگان سود کی رقوم سے دستبردار ہو جائیں گے۔ نبی اکرم ﷺ نے معاہدے پر دستخط

کرنے کے بجائے مجوزہ مسودے پر یہ جملہ لکھنے کا حکم دیا کہ بنوثقیف کے وہی حقوق ہوں گے جو دیگر مسلمانوں کے ہیں۔ بنوثقیف نے یہ تاثر لیا کہ ان کے مجوزہ معاہدے کو رسول اکرم ﷺ نے قبول کرلیا ہے اور بنوعمرو ابن مغیرہ سے سود کے طلبگار ہوئے، لیکن انہوں نے انکار کردیا اور کہا کہ ہم اسلام قبول کرنے کے بعد سود، جوکہ ممنوع ہے، ادا نہیں کریں گے۔ معاملہ گورنر مکہ عتاب ابن اسید رضی اللہ عنہ کے سامنے پیش کیا گیا۔ بنوثقیف نے کہا کہ معاہدے کے مطابق ان پر لازم نہیں کہ وہ سود کی رقوم چھوڑیں۔ عتاب ابن اسید نے معاملہ نبی اکرم ﷺ کے حضور مدینہ منورہ ارسال کردیا جس پر یہ آیات نازل ہوئیں:

﴿یٰاَیُّھَا الَّذِیْنَ اٰمَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَابَقِیَ مِنَ الرِّبٰوا اِنْ کُنْتُمْ مُّؤْمِنِیْنَo فَاِنْ لَّمْ تَفْعَلُوْا فَاْذَنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَ رَسُوْلِهٖ وَ اِنْ تُبْتُمْ فَلَکُمْ رُءُ وْسُ اَمْوَالِکُمْ لَاتَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَo﴾[1]

اس پر بنوثقیف اپنے موقف سے دستبردار ہوگئے اور کہا کہ وہ اللہ اور اس کے رسول کے خلاف جنگ کرنے کی طاقت نہیں رکھتے۔''[2]

متعدد احادیث مبارکہ ربوٰ کے مختلف پہلوؤں سے متعلق ہیں، جیسے اس کی ممانعت، اس کا گناہ کبیرہ ہونا اور اس کی مختلف شکلیں۔ یہاں ہم اختصار سے چند احادیث کا ذکر کریں گے، ان کے مضمرات کا جائزہ لیں گے اور دور حاضر سے متعلق قواعد وضوابط اخذ کریں گے۔ قرآن حکیم کی آیات مطہرہ کے علاوہ مندرجہ ذیل احادیث میں بھی ربوٰ کی ممانعت کا تذکرہ ہے:

1.((عَنْ جَابِرٍ رضی اللہ عنہ قَالَ لَعَنَ رَسُوْلُ اللّٰهِ ﷺ آكِلَ الرِّبَا وَمُوْكِلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدَيْهِ وَقَالَ هُمْ سَوَاءٌ))

''حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے مروی ہے حضور اکرم ﷺ نے سود لینے والے اور دینے والے، اس کا حساب رکھنے والے اور لین دین کی گواہی دینے والے پر لعنت بھیجی ہے اور فرمایا ہے: (گناہ میں) یہ سب برابر ہیں۔''[3]

2.((عن يزيد بن أبي يحيى قال سالت انس بن مالك فقلت يا ابا حمزة الرجل منا يقرض اخاه المال فيهدى إليه فقال قال رسول الله ﷺ إذا اقرض احدكم قرضا فاهدى إليه طبقا فلا يقبله أو حمله على دابة فلا

[1] البقرۃ:278-279.

[2] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، فیصلے میں جسٹس تقی عثمانی کا حصہ، پیرا 24-23، ص528-529، بحوالہ ابن جریر، جامع البیان، 3:107، الواحدی، الوسیط، 1:397 اور الواحدی، اسباب النزول، ریاض، 1984ء، ص87۔

[3] صحيح مسلم: كتاب المساقات، باب لعن آكل الربا و موكله، نیز ترمذی اور مسند احمد۔

یر کبھا الا ان یکون بینه و بینه قبل ذلك))

''حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے مروی ہے: ''نبی کریم ﷺ نے کہا: جب تم میں سے کوئی قرض دے اور قرض لینے والا کوئی کھانے کی چیز پیش کرے تو اسے قبول نہیں کرنا چاہیے، اور اگر قرض لینے والا سواری کی پیشکش کرے تو سواری نہیں کرنی چاہیے سوائے اس کے کہ دونوں اس سے قبل بھی ایک دوسرے سے اس طرح مروت کا معاملہ کرتے رہے ہوں۔'' [1]

3. حضرت زید بن اسلم سے روایت ہے کہ ایام جاہلیہ میں سود اِس نوعیت کا تھا: ''جب کوئی شخص کسی سے خاص مدت یا وقت کے لیے قرض یا ادھار کا معاملہ کرتا تو اس کے واجب الوصول ہونے پر قرض خواہ پوچھتا: 'تم یہ رقم ادا کرو یا اضافی رقم دو'۔ اگر مدیون رقم ادا کر دیتا تو ٹھیک ورنہ دائن دَین کی رقم اور ادائیگی کی مدت بڑھا دیتا۔'' [2]

4. رسول اکرم ﷺ نے حجتہ الوداع کے موقعے پر جو صحابہ کرام کا سب سے بڑا اجتماع تھا، واضح الفاظ میں ربوٰ کی ممانعت کا اعلان کیا۔ نبی ﷺ نے فرمایا: ربوٰ ہر شکل میں ممنوع ہے، اصل زر تمہارا ہے جو تمہیں مل جائے گا۔ نہ تم کسی پر ظلم کرو اور نہ کوئی تم پر ظلم کرے۔ اللہ نے ربوٰ سے قطعی طور پر منع فرمایا ہے۔ میں اس کا آغاز اپنے چچا عباس رضی اللہ عنہ کے اُن دیون پر ربوٰ سے کرتا ہوں جو لوگوں کے ذمے واجب الادا ہیں اور اسے ختم کرنے کا اعلان کرتا ہوں۔'' پھر انہوں نے اپنے چچا کی طرف سے ان کے مقروض افراد پر تمام سود منسوخ کر دیا۔ [3]

حضور اکرم ﷺ نے فرمایا:

5. ''سونے کے بدلے سونا، چاندی کے بدلے چاندی، گندم کے بدلے گندم، جو کے بدلے جو، کھجور کے بدلے کھجور اور نمک کے بدلے نمک، دونوں جانب ایک ہی جنس کی صورت میں جو چیز ہو، اسی جنس میں برابر مقدار میں ہاتھ کے ہاتھ مبادلہ کیا جائے، اگر اجناس مختلف ہوں تو تم اپنی مرضی سے فروخت کر سکتے ہو بشرطیکہ تبادلہ ہاتھ کے ہاتھ کیا جائے۔'' [4]

6. حضرت بلال رضی اللہ عنہ ایک بار رسول اللہ ﷺ کی خدمت میں کچھ بہت اچھی کھجوریں لے کر حاضر ہوئے تو حضور ﷺ نے دریافت فرمایا کہ یہ کھجوریں کہاں سے آئیں۔ بلال رضی اللہ عنہ نے عرض کی کہ انہوں نے کم درجہ کھجور کے عوض ان سے آدھی اچھی کھجور لی ہے۔ نبی کریم ﷺ نے فرمایا کہ یہی ممنوعہ ربوٰ ہے! ایسا نہ

① بیهقی: بیهقی، 1344ھ، کتاب البیوع، باب کلّ قرضٍ جرَّ منفعة فهو ربی.

② مالک، 1985ء باب ربا فی الدین (نمبر 418)، روایت 1362، ص 427۔

③ الخازن، 1955ء، 1، ص 301۔

④ صحیح مسلم: 1981ء، کتاب المساقات، باب الربو.

کرو۔اس کے بجائے پہلی قسم کی کھجور بیچ دو اور اس رقم سے دوسری خرید لو۔‘‘①

7. نبی کریم ﷺ نے زکوٰۃ/عشر وصول کرنے کے لیے ایک شخص کو خیبر روانہ کیا۔ وہ آپ ﷺ کے پاس بہت نفیس کھجوریں لے کر آیا۔ جب رسول اللہ ﷺ نے پوچھا کہ آیا خیبر کی تمام کھجوریں ایسی ہی ہیں تو اس نے جواب دیا کہ ایسا نہیں ہے، اور یہ کہ اس نے دوسری قسم کی دو یا تین صاع کھجوروں کے بدلے اس قسم کی ایک صاع کھجوریں لی ہیں۔ نبی ﷺ نے کہا کہ ایسا نہ کرو۔ کم درجے کی کھجوریں دراہم کے بدلے فروخت کرو اور پھر دراہم سے اچھی کھجوریں خرید لو۔ (جب کھجوریں کھجوروں کے بدلے لی جائیں تو دونوں کا وزن برابر ہونا چاہیے)۔‘‘②

قرضوں اور دَیون میں ربوٰ:

قرآن وسنت کے مندرجہ بالا حوالوں سے ربو کے گناہ کی سنگینی، اس کی شکلوں اور اس کے مفاہیم کے بارے میں کئی نتائج برآمد ہوتے ہیں۔ اول، سودی لین دین میں ملوث ہونا اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول سے جنگ کرنے کے مترادف ہے، جس کے بارے میں کوئی سوچ بھی نہیں سکتا۔ سودی لین دین سے نہ صرف قرض لینے اور دینے والا بلکہ اس میں مدد دینے والے فریق بھی گناہ گار ہوتے ہیں۔ کئی ایک فقہا کی رائے کے مطابق اگر کوئی مفلس شخص اپنی بنیادی غذائی ضروریات پوری کرنے کے لیے سود پر قرض لینے پر مجبور ہو تو سود پر قرض لینے کی محدود اجازت ممکن ہے۔ لیکن جب کوئی شخص عیش پرستی یا اپنے کاروبار کو ترقی دینے کے لیے سودی قرض لیتا ہے تو وہ مندرجہ بالا احکام کی روشنی میں گنہگار ہے۔

قرآنی آیات میں قرض اور دَین پر ربو کا ذکر کیا گیا ہے۔ جیسا کہ باب 5 میں تفصیل سے بحث کی گئی ہے، قرض ادھار پر لی گئی کوئی بھی شے یا رقم ہے جو کسی شخص سے اس شرط پر لی گئی ہو کہ طلب کرنے پر اتنی ہی مقدار یا رقم واپس کی جائے گی۔ دَین سے مراد ہر وہ واجب ادا رقم ہے جو ادھار خرید وفروخت، اجارہ کے کرایے کی بنا پر، کسی سے عاریۃً لینے یا کسی کا مال ضائع یا غصب کرنے کی وجہ سے واجب الادا ہو۔ اس طرح دَین زیادہ وسیع لفظ ہے۔ خصوصی معنوں میں دین سے مراد وہ رقم ہے جو کسی ادھار سودے کے نتیجے میں وجود میں آئے۔ ان خاص معنوں میں دَین کی رقم مقررہ وقت پر ادا کرنا لازمی ہے اور باہمی طور پر طے شدہ وقت سے پہلے ادھار دینے والے کو ادائیگی کا مطالبہ کرنے کا حق نہیں۔

آیات 2:278 اور 279 میں قرآن مجید نے یہ اصول دیا ہے کہ قرض اور دَین دونوں میں قرض دینے والے کو صرف راس المال (اصل زر) وصول کرنے کا اختیار ہے، قرض کی صورت میں قرض کی رقم اور دَین کی صورت میں لین دین سے پیدا ہونے والی رقم یا واجب۔ اصل زر سے زیادہ کوئی بھی رقم، چاہے وہ چھوٹی ہو

① صحیح مسلم، ایضاً۔
② ایضاً۔

یا بڑی، ربو میں شمار ہوگی۔ روایتی بینکوں کی ما لکاری قرآن مجید کی رو سے سود کے زمرے میں آتی ہے کیونکہ بینک قرضوں پر اضافی رقم وصول کرتے ہیں۔ پس اس میں کسی شبہے کی گنجائش نہیں کہ قرآن مجید کے دیے ہوئے اصول کی روشنی میں کمرشل انٹرسٹ ربو کی تعریف میں آتا ہے۔

قرآن مجید میں لفظ ربو جس کے معانی ممنوع نفع کے ہیں، کی وضاحت اس طرح کی گئی ہے کہ بیع سے حاصل ہونے والے منافع سے اس کا موازنہ کیا گیا ہے۔ اس میں بتایا گیا ہے کہ آمدن کی تمام شکلوں یعنی تنخواہ اور اجرت، معاوضے اور منافعے، سود، نفع اور کرائے وغیرہ کو مندرجہ ذیل زمروں میں بانٹا جاسکتا ہے:

- تجارت وکاروبار میں ممکنہ نقصان کی ذمہ داری قبول کرتے ہوئے حاصل ہونے والا نفع جائز ہے، اور
- نقد یا نقد کی متبادل شکل پر لیا جانے والا منافع جس میں لگائے گئے سرمائے پر ذمہ داری یعنی واجبہ قبول نہیں کیا جاتا، ممنوع ہے۔ اس اصول کے تحت قرض اور دَین پر لیا جانے والا تمام منافع یعنی اصل زر کے علاوہ ہر رقم ربٰو کے زمرے میں شامل ہے۔ کمرشل یا پرسنل لونز پر ''انٹرسٹ'' کی تمام شکلیں اس میں آجاتی ہیں۔ اس طرح روایتی انٹرسٹ ربٰو ہے۔ آئندہ سطور میں ہم قرض اور دَین پر ربو کے بارے میں ہی بحث کریں گے۔

امتیاز کیسے کیا جائے؟

سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ جواز اور عدم جواز کا تعین کرنے کے لیے متفرق لین دین کے مابین امتیاز کیسے کیا جائے؟ اس کا جواب لین دین کے متفرق معاہدوں کی نوعیت کے درمیان تمیز کرنے میں پنہاں ہے۔ حقیقی پیداوار کے شعبے کا تمام لین دین مندرجہ ذیل معاہدوں کی بنیاد پر ہوسکتا ہے:

1. خرید وفروخت جو نقد اور ادھار دونوں طرح ہوسکتی ہے۔
2. قرض کا لین دین۔
3. اجارہ یعنی کرایہ داری۔

جب یہ سودے انجام پاتے ہیں تو ملکیت کی منتقلی، رسک یعنی کاروباری خطرے اور فریقین کی ذمہ داری کے حوالے سے ان کے مضمرات مختلف ہوتے ہیں۔

بیع یا فروخت میں بیچی جانے والی شے کی ملکیت معاہدہ ہونے پر خریدار کو منتقل ہوجاتی ہے اور یہ منتقلی حتمی اور مستقل ہوتی ہے۔ اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ قیمت اسی وقت ادا کی جائے یا بعد میں۔ ملکیت کی منتقلی قیمت کی فوری یعنی موقعے پر یا مؤخر یعنی ادھار ادائیگی پر عمل میں آتی ہے جس میں فروخت کنندہ کے لیے نفع بھی شامل ہوسکتا ہے۔ سلم ایک خاص قسم کی بیع ہے جس میں اشیا مستقبل میں کسی مقررہ وقت پر منتقل کی جاتی ہیں لیکن فریقین کو مقررہ وقت پر طے شدہ شرائط کے مطابق ملکیت لینی اور دینی ہوتی ہے، خواہ اشیا کی حوالگی کے وقت قیمت بڑھے یا گرے۔ اگر معاملہ ہبہ کا ہو تو ملکیت کسی رقم کی ادائیگی کے

بغیر اسی وقت منتقل ہو جائے گی جب ہبہ کیا جائے گا۔

قرض میں، جو اسلامی مالیات میں ہمیشہ بغیر کسی معاوضے کے ہی دیا جا سکتا ہے، اشیا/اثاثوں کی بلا قیمت عارضی منتقلی ہوتی ہے جس پر کوئی معاوضہ نہیں لیا جا سکتا جس کا مطلب یہ ہے کہ مقروض کو وہی اثاثہ قرض دینے والے کو واپس کرنا ہوگا۔ اس منتقلی میں سود کی ادائیگی شامل ہو تو سودا ممنوع ہے۔

اجارہ ایک بالکل مختلف قسم کا لین دین ہے جس میں اجارہ شدہ اثاثے کی ملکیت منتقل نہیں ہوتی اور اجارہ دار (Lessee) کو کرائے کی ادائیگی پر صرف اثاثے کے استعمال کا حق دیا جاتا ہے۔ چونکہ ملکیت مؤجر یعنی اجارہ دہندہ (Lessor) کی رہتی ہے اس لیے وہ کرایہ وصول کرنے کا حق رکھتا ہے اور ملکیت کے حوالے سے اخراجات اور اثاثے کے نقصان کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ تاہم یہ یاد رکھنا چاہیے کہ کوئی بھی چیز جو اپنی ہیئت ختم کیے بغیر استعمال نہ ہو سکے یا جو استعمال کے دوران اپنی شکل بالکل بدل لے، اجارے پر نہیں دی جا سکتی جیسے دھاگہ، پیسہ، خوردنی اشیا، ایندھن وغیرہ۔ دھاگہ جب استعمال ہوتا ہے تو کپڑے کی شکل اختیار کر لیتا ہے۔ یہ بیچا اور خریدا جا سکتا ہے لیکن اجارے پر نہیں دیا جا سکتا۔ اسی لیے اسلامی مالیات میں مکانات، گاڑیوں وغیرہ جیسے اثاثوں کا تو اجارہ ہو سکتا ہے جن پر کرایہ لینا جائز ہے جبکہ روپے پیسے کو نہ تو کرائے پر دیا جا سکتا ہے اور نہ ان پر کرایہ لینا جائز ہے۔

چنانچہ یہ تعین کرنا ہوگا کہ معاملہ خرید و فروخت کا ہے یا قرض کا، اور اگر بیع ادھار کی ہے تو جس وقت سودا ہوگا، اس وقت ایک دَین وجود میں آئے گا جس کے بعد فروخت کنندہ قیمت پر کوئی اضافی رقم وصول کرنے کا حقدار نہیں ہوگا۔ قرآن مجید کی آیت 2:275 میں ادھار فروخت سے وجود میں آنے والے قرضہ جات رواجبات کے حوالے سے بہت اہم مضمرات ہیں۔ اس میں سود خوروں کا یہ قول نقل ہوا ہے کہ: ﴿اِنَّمَا الْبَیْعُ مِثْلُ الرِّبٰوا﴾ ''یعنی سودا بیچنا بھی تو ویسا ہی ہے جیسے سود لینا۔''

ان کا اعتراض یہ تھا کہ جب کوئی شخص اپنے مال کو فروخت کرتے وقت اس بنا پر قیمت میں اضافہ کر سکتا ہے کہ وہ ادھار پر فروخت کر رہا ہے اور جسے جائز قرار دیا جاتا ہے تو اس صورت میں جب مدیون وقت مقررہ پر ادا نہ کر سکے اور ہم اپنے دَین میں اضافہ کر دیں تو اسے ربا کیونکر قرار دیا جا سکتا ہے جبکہ دونوں صورتوں میں اضافہ یکساں ہے۔[1] قرآن حکیم کا اس اعتراض پر جواب یہ ہے کہ: ﴿وَأَحَلَّ اللّٰهُ الْبَیْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ ''اللہ نے بیع کو حلال اور سود کو حرام ٹھہرایا ہے۔'' (البقرۃ: 275) یعنی جب تک نرخ کا تعین نہ ہو فریقین رقم طے کرنے کے لیے گفت وشنید کر سکتے ہیں لیکن جب فروخت کا عمل مکمل ہو جائے اور قابل ادائیگی نرخ

---

[1] اس کا تذکرہ بطور خاص مشہور مفسر ابن ابی حاتم نے اپنی تفسیر، 1997ء، ص 545 میں کیا ہے۔ سیوطی اور ابن جریر طبری نے بھی ربا کے عنصر کی شمولیت کے بارے میں اسی طرح کی ایک صورتحال بتائی ہے جس میں کسی شخص نے ادھار پر کوئی چیز فروخت کی۔ جب وقت پر خریدار ادائیگی نہ کر سکا تو قیمت بڑھا دی گئی اور ادائیگی کے وقت میں توسیع کر دی گئی (سیوطی، 2003ء اور طبری، ص 8)۔

کی شکل میں واجبہ متعین ہو جائے تو یہ ڈین بن جاتا ہے جسے فروخت کنندہ کو رقم میں مزید کسی اضافے کے بغیر دینا ہوتا ہے یعنی اس واجبہ پر کوئی بھی اضافہ ربوٰ ہوگا۔

یہ اصول کہ قرض اور ڈین کی اصل رقم سے زیادہ کوئی بھی رقم ربوٰ ہے مذکورہ بالا احادیث 2 اور 3 سے بھی ثابت ہوتا ہے۔ حدیث 2 میں مقروض شخص سے معمولی سا فائدہ اٹھانے سے بھی منع فرمایا گیا ہے جبکہ حدیث 3 میں یہ بتایا گیا ہے کہ مقروض کی نادہندگی کی صورت میں قرض کی رقم میں اضافہ نہیں کیا جا سکتا۔ اس حدیث میں سادہ قرض اور ادھار کے لین دین کے نتیجے میں واجب الوصول ڈین دونوں کے بارے میں ہدایت دی گئی ہے۔ بیع میں قیمت کی ادائیگی کے لیے دی گئی مہلت کو ذہن میں رکھ کر نرخ کی کمی بیشی پر گفت وشنید کی جا سکتی ہے لیکن جب ادھار سودے کی صورت میں قیمت اور واجبہ طے پا جائے تو قرض اور ڈین کا اصول یکساں ہے، یعنی یہ کہ قابل وصولی رقم میں کوئی اضافہ نہیں ہو سکتا۔

مندرجہ بالا سطور میں دیے گئے قرآن وسنت کے واضح حکم کی بنیاد پر لفظ ''انٹرسٹ'' کو اب عام طور پر ربوٰ قرار دیا جاتا ہے حالانکہ ربوانٹرسٹ یا سود سے زیادہ وسیع اصطلاح ہے جس سے مراد زر کی حیثیت سے زر کے استعمال پر لی جانے والی رقم ہے جبکہ ربوٰ صرف انٹرسٹ تک محدود نہیں۔ ربوٰ میں غیر زری تبادلے اور مبادلۂ اشیاء کے سودے بھی شامل ہیں جن کے آج بھی اہم مضمرات ہیں خصوصاً زرِ مبادلہ کے لین دین کے حوالے سے۔ اس کی وضاحت ہم آئندہ سطور میں کریں گے۔

چند غلط فہمیاں!

چونکہ سود کو جدید معاشیات میں ایک مرکزی مقام حاصل ہے، خصوصاً اس لیے کہ یہ روایتی مالیاتی اداروں کے کاروبار میں ناگزیر عنصر کی حیثیت رکھتا ہے، اس لیے متعدد اہل علم اس کی ایسی تشریح کرتے رہے ہیں جو اسلام کی تاریخ میں مسلمان علما کی اکثریت کے نقطۂ نظر سے قطعاً مختلف اور نبی کریم ﷺ کے واضح فرمودات سے متصادم ہے۔ جہاں تک امتناع کا تعلق ہے، اسلام سود کی ''معقول'' اور ''بھاری'' شرحوں کے درمیان کوئی امتیاز نہیں کرتا اور اسی لیے یوژری اور انٹرسٹ کی اصطلاحات، قرض برائے صرفی ضرورت پر منافع یا بونس اور قرض برائے پیداوار پر منافع یا بونس میں کوئی فرق نہیں۔ [1] ذیل میں ہم چند غلط فہمیوں کا تذکرہ کریں گے اور ان کو رفع کرنے کی کوشش کریں گے۔

کچھ اہل علم کے نزدیک ربوٰ کی صرف ایک خاص شکل یعنی ربوا الجاہلیہ ہی ممنوع ہے جو ان کے خیال میں نزولِ قرآن کے زمانے میں رائج تھی۔ ان اہل علم کے خیال میں جب قرض دینے والا واپسی کے وقت مقروض سے پوچھتا تھا کہ آیا وہ قرض واپس کرے گا یا واپسی کی تاریخ آگے بڑھانے کے عوض اس کی جگہ

---

[1] یوسف علی، ترجمہ قرآن مجید: 1989ء، ص 115۔

زیادہ رقم کا قرض قبول کرے گا تو یہ ربوالجاہلیہ تھا۔[1] اس طرح ان کے خیال میں پہلے قرضے کی ادائیگی کے وقت کی رقم اور نئے قرضے کی رقم میں فرق ربٰو تھا۔ان کا خیال ہے کہ اگر قرض دیتے وقت ہی قرض کی رقم میں کچھ چارج یعنی سود جمع کر دیا جائے تو یہ ربٰو نہیں ہوگا۔لیکن یہ بات درست نہیں کیونکہ اسلام سے پہلے ربٰو کی ایک نہیں بلکہ متعدد شکلیں رائج تھیں جن میں قرض اور دَین پر اضافی رقم بھی شامل تھی اور ان سب کو اسلام نے ممنوع قرار دیا ہے۔

قابل غور بات یہ ہے کہ اگر ہم یہ مان بھی لیں کہ ربٰو کی صرف مذکورہ شکل ہی رائج تھی تب بھی قرض کی رقم مرکب ہونے کا روایتی نظام ربو کی تعریف میں آتا ہے۔سودی بینک قرضوں اور ڈپازٹس پر جو سود لگاتے ہیں وہ ربٰو کی اس شکل سے بھی بدتر ہے جو صرف اس وقت لی جاتی تھی جب مقروض مقررہ وقت پر ادائیگی سے قاصر ہوتا تھا کیونکہ موجودہ دور میں نہ صرف قرض دیتے وقت بلکہ مقررہ وقت گذرنے پر بھی سود لگایا جاتا ہے۔

بعض اوقات یہ سمجھا جاتا ہے کہ صرف بلند شرح سود ممنوع ہے اور قرض یا دَین پر معمول کی شرح عائد کرنا منع نہیں۔محولہ بالہ آیت 3:130 کی بنیاد پر یہ استدلال کیا جاتا ہے کہ قرض میں صرف اس صورت میں ربٰو کا پہلو آتا ہے جب قرض دینے والا بہت زیادہ شرح سے سود وصول کرے جو استحصال کے زمرے میں آتا ہے۔یہ بھی کہا جاتا ہے کی جدید بینکاری میں استعمال ہونے والا سود ربٰو کی تعریف میں نہیں آتا کیونکہ شرح بہت زیادہ یا استحصالی نہیں ہوتی۔

لیکن قرآن مجید کے احکامات کی رو سے یہ دلیل درست نہیں۔قرآن میں یہ بات بالکل واضح کر دی گئی ہے کہ قرض کے لین دین میں بلکہ کسی بھی ایسے تجارتی سودے میں جس میں قیمت ادھار ہو، اصل دَین پر لی یا دی جانے والی کوئی بھی رقم ربٰو ہے۔قرآن حکیم کا ارشاد ہے:﴿وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ﴾ ’’اگر تم توبہ کرلو تو تمہیں صرف تمہاری اصل رقم ہی ملے گی۔‘‘(البقرۃ:279)

گویا اہل ایمان کو ربٰو کی مد میں واجب الوصول ہر رقم سے دستبردار ہونے کا حکم دیا گیا ہے ورنہ انہیں اللہ اور اس کے رسول ﷺ سے برسرپیکار تصور کیا جائے گا۔علاوہ ازیں ’’شرح‘‘ ایک نسبتی اصطلاح ہے اور کوئی بھی شرح وقت گذرنے کے ساتھ اصل زر کو دگنا اور چوگنا کر دے گی۔اس لیے قرض اور دَین کی رقم میں کوئی بھی اضافہ فی نفسہٖ ممنوع ہے، خواہ شرح کچھ بھی ہو۔[2]

مفسر ابن جریر طبری آیت 279 :2 کی تشریح کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ قرض خواہ کسی اضافے یا منافع

---

[1] احمد، 1995ء۔اس مقالے کے جواب کے لیے دیکھئے جرنل آف اسلامک بینکنگ اینڈ فنانس، کراچی، جنوری تا مارچ، 1996ء، ص 34-7۔

[2] تفصیل کے لیے دیکھیے شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 564-557، زمان، 1966ء، ص 12-8۔

کے بغیر صرف اصل رقم کے ہی حقدار ہیں۔[1] دائرۂ معارف اسلامی نے اس الجھن کو رفع کرنے کے لیے ایک عمدہ دلیل دی ہے: ''سورۃ المائدہ میں اللہ عزوجل فرماتا ہے: ﴿وَلَا تَشْتَرُوْا بِاٰیٰتِی ثَمَنًا قَلِیْلًا﴾ ''اور اللہ کی نشانیوں کو کم قیمت پر نہ بیچو۔'' (المائدۃ:44) کیا اس کا مطلب یہ ہوگا کہ زیادہ قیمت پر اللہ کی نشانیوں کو بیچنا جائز ہے۔ یقیناً نہیں۔ اسی طرح آیت 3:130 میں کسی بھی شرح سے اصل رقم سے زیادہ وصول کرنے کی اجازت نہیں دی گئی۔''[2]

بعض لوگ یہ دلیل بھی دیتے ہیں کہ حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ نے ایک مرتبہ فرمایا تھا کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم ربا کے معنوں کے حوالے سے اختلافات کے بارے میں کوئی بھی واضح ہدایت دیے بغیر دنیا سے رحلت فرما گئے۔ لیکن حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ کی بات کو نہایت غلط پیرائے میں بیان کیا جاتا ہے۔ پاکستان کی سپریم کورٹ کی شریعت اپیلٹ بنچ نے اپنے فیصلے میں اس پہلو پر تفصیل سے روشنی ڈالی ہے اور یہ نتیجہ اخذ کیا ہے کہ حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ کو ربا النسیہ، جو تمام جدید کاروباری قوانین میں شامل ہوتا ہے، کی ممانعت کے بارے میں ذرہ برابر بھی شبہ نہیں تھا۔[3]

مزید برآں، یہ کہا جاتا ہے کہ قرآن مجید کے نزول کے وقت عرب میں تجارتی سود کا تصور نہیں تھا۔ صرف ایک خاص شکل (شاید صرفی قرضوں پر) اضافہ ممنوع ہے۔ یہ رائے بھی درست نہیں۔ سپریم کورٹ کی شریعت اپیلٹ بنچ نے اس پر تفصیل سے اظہار خیال کیا ہے۔ اس کا تبصرہ یہ ہے:

> ''اس کا یہ مطلب نہیں کہ ربا کی ممانعت کے وقت تجارتی یا پیداواری قرضے رائج نہیں تھے۔ کافی مواد یہ ثابت کرنے کے لیے موجود ہے کہ عربوں کے لیے تجارتی یا پیداواری قرضے اجنبی نہ تھے اور یہ کہ اسلام کی آمد سے پہلے اور بعد پیداواری مقاصد کے تحت قرضے دیے جاتے تھے۔ شام میں قائم بازنطینی سلطنت میں سود کی بنیاد پر ہر قسم کے تجارتی، صنعتی اور زرعی قرضے دیے جاتے تھے، اس حد تک کہ بازنطینی بادشاہ جسٹینین (527 تا 565ء) کو ایک قانون نافذ کرنا پڑا جس کے تحت مختلف قسم کے قرضوں پر سود کی شرحوں کا تعین کیا گیا۔ عرب خصوصاً مکہ کے لوگوں کے اہل شام سے مستقل تجارتی تعلقات تھے جو بازنطینی سلطنت کے سب سے زیادہ متمدن صوبوں میں شامل تھا۔ عرب قافلے سامان تجارت شام لاتے اور لے جاتے۔ ان حقائق سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ ربا کی ممانعت کے وقت تجارتی قرضوں کا تصور رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم اور صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے لیے اجنبی نہ تھا۔ اس لیے یہ کہنا درست نہیں کہ ربا کی ممانعت صرفی قرضوں تک محدود تھی اور اس کا تعلق تجارتی قرضوں سے نہ تھا۔''

شریعت اپیلٹ بنچ اس نتیجے پر پہنچا:

---

[1] طبری، سن درج نہیں، ص 26,27۔

[2] پنجاب یونیورسٹی، 1973ء، 10، ص 172۔

[3] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، 539-543۔

''چنانچہ یہ واضح ہے کہ نہ تو مقروض کی مالی حالت اور نہ ہی وہ مقصد جس کے لیے قرض لیا جا رہا ہے سود کے جواز کی بنیاد بن سکتا ہے۔ چنانچہ اس حوالے سے صرفی قرضوں اور پیداواری قرضوں میں امتیاز ثابت شدہ اصولوں سے متصادم ہے۔''[1]

کچھ افراد ''نظریۂ ضرورت'' کی بنیاد پر سودی نظام کی وکالت کرتے ہیں۔ لیکن سود کے عالمی معیشت پر اثرات خصوصاً سودی قرضے لینے والے ترقی پذیر ملکوں کی معیشتوں کی حالت سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ ان کی ترقی کی راہ میں یہ سب سے بڑی رکاوٹ ہے اور دنیا کے بہت سے معروف ماہرین معیشت اس خیال سے اتفاق کرتے ہیں۔[2]

بعض اوقات گرانی اور قرض کی رقم کی قوت خرید میں کمی کی بنیاد پر سود کا جواز فراہم کیا جاتا ہے۔ یہ استدلال بھی درست نہیں۔ جب کرنسی کی قدر کم ہوتی ہے تو اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ رقم قرض دینے والے کی جیب میں ہے یا لینے والے اور مدیون کے پاس ہے۔ کرنسی کی قدر میں کمی سے نہ صرف اس رقم کی حقیقی مالیت کم ہوتی ہے جو مقروض کو دی گئی ہے بلکہ وہ رقم بھی متاثر ہوتی ہے جو قرض دینے والے یا دائن کے پاس ہے۔ اگر کوئی شخص اس لیے قرض دیتا ہے کہ اس کی جیب میں رکھی ہوئی رقم کی قدر گھٹ جائے گی اور انڈیکسیشن کی بنا پر یہ اس کے لیے فائدہ مند ہوگا تو اس میں سود کا پہلو آئے گا کیونکہ وہ تمام قرضے جن میں فائدے کو سامنے رکھا گیا ہو ربوٰ کی تعریف میں آتے ہیں۔ چنانچہ قرضوں اور واجبات کی انڈیکسیشن بھی ربو پر منتج ہوتی ہے۔[3]

سود کے حامی ایک اور حتمی دلیل یہ دیتے ہیں کہ موجودہ دور کے مقروض افراد غریب نہیں اس لیے ان سے سود لینا ناانصافی نہیں۔ لیکن اس موقف سے سود کے خلاف دلائل اور بھی مضبوط ہو جاتے ہیں کیونکہ امیر کاروباری لوگ اپنے منافع کی نسبت سستی شرحوں پر رقوم حاصل کر لیتے ہیں۔ وہ سود کی شکل میں بہت تھوڑا سا منافع بینک کو دیتے ہیں جسے انکم ٹیکس کا حساب کرتے ہوئے ایک خرچ تصور کیا جاتا ہے اور بالآخر صارفین سے وصول کر لیا جاتا ہے۔ اس طرح امیر امیر تر ہو جاتے ہیں اور غریب غریب تر۔ اگر ان میں سے کچھ کو کاروبار میں نقصان ہو تو انہیں وہ برداشت کرنا پڑتا ہے جس سے بچنے کے لیے وہ اکثر غیر اخلاقی طرز عمل اختیار کرتے ہیں جس سے پورے معاشرے کو نقصان ہوتا ہے۔ چنانچہ واضح ہوا کہ سود سے استحصال جنم لیتا ہے چاہے وہ مقروض کا ہو یا قرض دینے والے کا۔ اس لیے اس کی ممانعت ہے خواہ لین دین میں استحصال کرنے والا کوئی بھی ہو۔ آج سود پر مبنی مالیاتی نظام ڈپازٹرز اور عام لوگوں کا استحصال کرنے کا ایک ذریعہ

---

① شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 546-557۔

② شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 194-195۔

③ اس پہلو پر تفصیلات کے لیے دیکھیے: متفرق مصنفین، فیڈرل شریعت کورٹ 1992ء، پیرا 154-234، حسن الزمان، 1993ء۔

بن چکا ہے۔

فروخت یا تبادلے کے سودوں میں ربٰو!

اوپر بیان کی گئی آخری تین احادیث میں فروخت یا تبادلے کے سودوں میں ربٰو کی ممانعت کا تذکرہ ہے۔خصوصاً پانچویں حدیث فروخت یا تبادلے کے دیگر معاہدوں کے بارے میں ربٰو کی ممانعت کے حوالے سے مفصل قانونی اصولوں کی بنیاد ہے۔اس قسم کے ربٰو کو ربوالفضل کہا جاتا ہے۔

مختلف عقود کے لیے اور مختلف قسم کے اثاثوں کے لیے تبادلے کے اصول مختلف ہیں۔پچھلے سیکشن میں ہم عقود پر مختصراً گفتگو کر چکے ہیں۔اثاثوں میں صرفی اشیا، پائیدار اشیا، زری اکائیاں یا تبادلے کے ذرائع (Medium of Exchange) جیسے سونا، چاندی اور دیگر کرنسیاں، اثاثوں کی نمائندگی کرنے والے حصص وغیرہ شامل ہیں۔جو اشیا زری اکائیوں کے علاوہ ہیں وہ منڈی کی بنیاد پر طے ہونے والی قیمتوں پر بیچی اور خریدی جاتی ہیں۔سونا، چاندی اور دیگر زری اکائیوں (اثمان) کا تبادلہ مخصوص اصولوں کے تحت ہوتا ہے جن پر فقہا نے بیع الصرف (اثمان کی فروخت) کے عنوان کے تحت بحث کی ہے۔استعمال کا حق اور خدمات وغیرہ کا تبادلہ، اجارہ اور اجرۃ (لیزنگ/خدمات کا حصول) کے تحت ہوتا ہے۔قرضہ جات دیون کی ادائیگی اور تفویض (Assignment) کے اصولوں کے ماتحت ہیں۔

چھ اشیا کے تبادلے پر مذکورہ بالا معروف حدیث اور کم درجے کی کھجوروں کو بہتر کھجوروں کے بدلے دینے سے متعلق دیگر احادیث کا تعلق تبادلے کے سودوں میں ربٰو سے ہے اور ان کے تجارتی سرگرمیوں کے حوالے سے گہرے مضمرات ہیں۔بعد میں آنے والے فقہا نے قیاس اور علت کی بنیاد پر اس قسم کے ربو کا دائرہ وسیع کر کے اس میں مزید اشیا کا اضافہ کیا۔زری اکائیوں کے تبادلے (بیع الصرف) کے اصولوں کے مطابق اگر کوئی کرنسی یا شے اسی قسم کی دوسری شے کے بدلے بیچی جائے تو یہ تبادلہ اسی وقت (بلا تاخیر) ہونا چاہیے اور دونوں اشیا کا وزن یکساں ہونا چاہیے۔اس سلسلے میں فقہا نے اشیا کے تبادلے میں علت کی دو اقسام کے کردار کے بارے میں طویل مباحث کیے ہیں: قدر کی اکائی (ثمنیہ) اور قابلیت خوردن (Edibility)۔صحیح مسلم کے شارح امام نووی رحمہ اللہ نے مندرجہ ذیل الفاظ میں کاروباری مبادلہ اصولوں کا خلاصہ بیان کیا ہے:

- جب دونوں اشیائے تبادلہ کی بنیادی علت مختلف ہو تو دونوں کی مقدار میں کمی/زیادتی اور تاخیر دونوں جائز ہیں، مثال کے طور پر سونے کے بدلے گندم یا ڈالر کے بدلے گاڑی کا تبادلہ۔
- جب تبادلے کی اشیا ہم جنس ہوں تو اضافہ اور تاخیر دونوں ناجائز ہیں، مثال کے طور پر سونے کے بدلے سونا، گندم کے بدلے گندم، ڈالر کے بدلے ڈالر وغیرہ۔[1]

---

[1] سودے کی نوعیت ذہن میں ہونی چاہیے۔یہ ممانعت کاروبار یا فروخت کے لین دین کے لیے ہے۔قرض اور دَین جیسے معاہدے (عقودِ غیر معاوضہ) اس اصول سے مستثنیٰ ہیں۔

❁ جب تبادلے کی اشیا غیر ہم جنس ہوں لیکن علت ایک ہی ہو، جیسے سونے کے بدلے چاندی یا امریکی ڈالر کے بدلے جاپانی ین (زر یعنی تبادلے کا وسیلہ) یا گندم کے بدلے چاول (جس میں علت قابل خوردنی ہونا ہے) تو اضافہ رکمی جائز لیکن تبادلے میں تاخیر ممنوع ہے۔

موجودہ صورتحال میں بڑی علت یا سبب، جس کی بنیاد پر ربوٰ کے اصولوں کا اطلاق دیگر اشیا پر ہوسکتا ہے، یہ ہے کہ انہیں زر کے طور پر استعمال کیا جائے۔ اہل علم اس بات پر متفق ہیں کہ ربوٰ کے اصول کسی بھی ایسی چیز پر لاگو ہوتے ہیں جو زر کا کام کرتی ہے۔ یہ سونا، چاندی، ڈالر، پاؤنڈ اور روپے جیسی کوئی بھی کاغذی کرنسی یا ادائیگی کا تحریری وعدہ (IOU) ہوسکتا ہے۔

ربوٰ کی اصطلاح کا مفہوم!

مندرجہ بالا تفصیلی بحث کے بعد اب ہم یہ تعین کر سکتے ہیں کہ دورِ حاضر کے کاروبار اور مالیات میں ربوٰ کی اصطلاح کا مفہوم کیا ہے۔ ربوٰ کے لفظی معانی اضافے یا زیادتی کے ہیں اور شریعت کی اصطلاح میں اس کا مطلب ہے قرض یا دَین کی اصل رقم پر اضافہ خواہ وہ کتنا ہی کم ہو۔ نسیہ کا مطلب ہے تاخیر یا کسی معاہدے میں کسی شے کی حوالگی میں دیر یا تاخیر۔ اس لیے ربوٰ النسیہ کی اصطلاح کے معانی وہ فائدہ یا اضافہ ہے جو قرض یا فروخت کی بنیاد پر ہونے والے تبادلے میں تاخیر کی بنا پر حاصل ہوتا ہے۔ گویا یہ وہ ممکنہ فائدہ ہے جو تبادلے کی اشیا میں کسی ایک کی حوالگی میں تاخیر کی بنیاد پر حاصل کیا جائے۔ ربوٰ النسیہ کا تعلق قرض کے لین دین سے ہے اور اسے ربوٰ القرآن بھی کہا جاتا ہے۔ ربوٰ الفضل جس کا تعلق تبادلے رفروخت کے سودوں سے ہے، کسی ایک کی کوالٹی بہتر ہونے کی بنا پر لیا جانے والا اضافہ ہے جو پست معیار کی چیز کے بدلے اسی قسم کی بلند معیار کی چیز کے بدلے میں حاصل ہو، مثال کے طور پر کھجور کے بدلے کھجور، گندم کے بدلے گندم وغیرہ۔

لہٰذا ربوٰ میں انٹرسٹ اور یوژری دونوں شامل ہیں۔ اب لفظ ''انٹرسٹ'' کو ہی مروجہ اصطلاح کے طور پر استعمال کیا جاتا اور اسے ربوٰ کے ہم معنی سمجھا جاتا ہے۔ روایتی بینکوں کے سودی قرضوں کے لین دین میں ربوٰ النسیہ اور ربوٰ الفضل دونوں شامل ہوتے ہیں، یعنی وہ اضافی رقم جو بینکاری نظام میں قرض کے معاہدے کی رو سے ادائیگی کے وقت وصول کی جاتی ہے وہ ربوٰ ہے۔

لہٰذا تمام اقسام کے عقود کو ذہن میں رکھتے ہوئے ربوٰ کی وسیع تر تعریف یہ ہوگی:

''ربوٰ سے مراد کوئی بھی اضافہ ہے جو کسی معاہدے میں اصل رقم کے علاوہ ہو اور جو محنت، کسی شے، کاروباری خطر (Risk) یا مہارت کے لحاظ سے اتنے ہی اضافے کی نسبت سے نہ ہو۔''

اس تعریف کے تحت یہ لازم آتا ہے کہ تمام اضافے فریقین کی ذمہ داری اور رسک کی برداشتگی کے مطابق ہونے چاہئیں۔ چنانچہ ربوٰ کی تعریف اس نفع پر لاگو نہیں ہوتی جو تجارت اور شرکت میں حاصل کیا جاتا

ہے، اسی طرح اُجرۃ اور وکالہ میں لیا جانے والا کمیشن یا محنتانہ اور اجارہ میں لیا جانے والا کرایہ بھی ربٰو میں شامل نہیں۔

سپریم کورٹ آف پاکستان کی شریعت اپیلٹ بنچ کے رکن جناب جسٹس وجیہ الدین احمد نے الگ سے تحریر کردہ اپنے فیصلے میں ربٰو کی جو تعریف کی وہ یہاں نقل کیے جانے کے لائق ہے:

''اسلام میں ربٰو میں وہ تمام منافع اور اضافہ شامل ہے جو روپے پیسے یا قرض میں دی ہوئی کسی چیز کے استعمال کے لیے دی گئی مہلت کی بنا پر کیا گیا ہو۔ اسی طرح اشیا کے تبادلے میں کوئی بھی ایسا اضافہ جو اشیا کے ہم جنس ہونے کی صورت میں سوّا بسوآءٍ، (برابر برابر) مثل بمثل (ایک جیسی) اور یداً بید (یعنی ہاتھ کے ہاتھ یا فوری) کے اصولوں کے خلاف ہو، اور غیر ہم جنس اشیا کے مبادلے کی صورت میں کم از کم یدًا بید یعنی فوری مبادلے کے اصول کے خلاف ہو۔''[1]

دیگر آسمانی مذاہب میں ربٰو کی ممانعت اور متعلقہ اشکالات!

یہاں یہ تذکرہ بے محل نہ ہوگا کہ اسلام واحد مذہب نہیں جس میں ربٰو کی ممانعت ہے۔ یہ تمام آسمانی مذاہب کی تعلیمات کے خلاف ہے اور خالصتاً مذہبی نقطۂ نظر سے اس کی ممانعت کے بارے میں کبھی دو رائیں نہیں رہیں۔ اسی طرح کسی بھی آسمانی مذہب نے ''سود'' کو سرمائے کے استعمال کی لاگت کے طور پر قبول نہیں کیا، جیسا کہ روایتی معاشیات میں اس کا تصور ہے۔ مختلف مذاہب میں ربٰو کے ممانعت پر تفصیلی بحث اس باب کا موضوع نہیں۔ ہم یہاں اس پر مختصراً نظر ڈالیں گے۔

طویل عرصے سے بینک کے سود یا کمرشل انٹرسٹ کے بارے میں یہ بحث جاری ہے کہ یہ ربٰو ہے یا نہیں۔ قدیم فلاسفہ اور یونانی اور رومی مفکرین کی اکثریت نے اپنے دور میں انٹرسٹ سے منع کیا۔ اسی طرح عہد نامہ قدیم اور جدید میں اس کی ممانعت آئی ہے۔[2] اسلام سمیت مختلف مذاہب کی جانب سے سود کی ممانعت کی منطق یہ ہے کہ یہ انسانی معاشرے پر تباہ کن اثرات مرتب کرتا ہے کیونکہ اس میں دولت کو چند ہاتھوں میں مرتکز کرنے کا رجحان ہے۔ اس سے خطر پر مبنی (Risk-based) سرمائے کی نسبت بے خطر (Risk-free) سرمائے کا حصہ بڑھتا چلا جاتا ہے جس کے نتیجے میں کاروبار ٹھپ ہو جاتا ہے، بیروزگاری پیدا ہوتی ہے اور آمدنی و دولت کی تقسیم میں سنگین عدم مساوات جنم لیتی ہے جو لازماً سماجی تصادم اور معاشی افراتفری پر منتج ہوتی ہے۔ اسلام ہر شکل میں استحصال کا مخالف ہے اور تمام انسانوں میں عدل اور مساوات کا حامی ہے۔[3]

---

[1] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 425۔

[2] تفصیلات کے لیے دیکھئے شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، فیصلے میں تقی عثانی کا حصہ، پیرا 37,38۔

[3] سود کے سماج دشمن اثرات پر بحث کے لیے دیکھئے سمرول (Somerville)، 1931ء، Cannan و دیگر، 1932ء، ڈینس (Dennis) اور سمرول، 1932ء۔

انگریزی میں لاطینی لفظ یوژری کو ربو کے مترادف کے طور پر استعمال کیا گیا ہے۔ ''یوژری'' کا مطلب ہے کسی بھی چیز کا استعمال۔ چنانچہ قرض کے حوالے سے اس کا مطلب ہے قرض لیے گئے سرمائے کا استعمال۔ لہٰذا یوژری کا مطلب ہے رقم کے استعمال کے لیے ادا کی گئی قیمت۔ ربو یعنی قرض اور دَین کی اصل رقم پر کسی بھی شرح منافع کو دو حصوں میں تقسیم کرنا ایک غلط قدم تھا جس کے مطابق سرمائے کے استعمال پر صرف ممنوعہ بلند شرح کو یوژری یعنی ممنوعہ قرار دیا گیا۔ انسائیکلو پیڈیا بریٹینیکا میں ربو کی دو حصوں میں تقسیم پر تفصیل سے بحث کی گئی ہے۔ یہ تقسیم 1545ء میں انگلینڈ کے بادشاہ نے کلیسا کو اعتماد میں لے کر کی اور اس کے مطابق قانونی طور پر ایک زیادہ سے زیادہ شرح مقرر کر دی گئی جو انٹرسٹ کہلائی۔ زرِ کاغذی، تمسکات اور علامتی زر (Fiat Money) کی دیگر اقسام کی ایجاد سے یہ الجھن اور بڑھ گئی۔ نظری بنیادوں پر ''انٹرسٹ'' کو قبول کر لینے کی تحریک سولھویں صدی کے وسط میں کیلون (Calvin) اور مولینیوس (Molinaeus) نے بھرپور انداز سے چلائی۔ تجارت اور کاروبار کی ترقی کے ساتھ ساتھ زری سرمایہ کاری کے مواقع بڑھے تو ماہرینِ معیشت اور ماہرین سرمایہ کاری نے کمرشل اور پیداواری قرضوں کے لیے سود کا جواز فراہم کرنا شروع کر دیا۔ اٹھارہویں صدی میں صنعتی انقلاب کی ابتدا کے ساتھ اس تحریک نے زور پکڑا اور اُن تمام افراد کے دلائل اور مباحث پس منظر میں چلے گئے جو سود کی مذہب اور خدا کی طرف سے ممانعت کا دفاع اور انسانیت کو اس کے تباہ کن اثرات سے بچانے کی کوشش کر رہے تھے۔ EH Net انسائیکلو پیڈیا نے اس بارے میں لکھا ہے:

> ''بیشتر اقوام نے یوژری کا سلسلہ قائم کر رکھا ہے جس کی تعریف اب مغرب میں یہ کی جاتی ہے کہ یہ کسی قرض پر ایسا اضافہ ہے جس میں قرض دینے والے کو کوئی خطرہ نہ ہو اور وہ قانون کی رو سے متعین شرح سے زیادہ ہو۔ تاہم اس بارے میں اخلاقی دلائل ابھی تک دیے جا رہے ہیں کہ کسی بھی شرح کے انٹرسٹ کا معاہدہ کرنا جائز ہے یا نہیں۔ چونکہ انجیل اور قرآن دونوں میں یوژری کی ممانعت کا قرینہ موجود ہے اس لیے سود پر قرض دینے کے جواز سے متعلق اخلاقی نیز معاشرتی اور معاشی وجوہات پر بحث جاری ہے۔''[1]

ڈکشنری آف کامرس اینڈ اکنامکس میں جے ایل ہنسن کے خیالات یہاں درج کیے جانے کے لائق ہیں:

> ''یوژری: یہ اصطلاح اب کسی قرض پر بہت بلند شرح سود تک محدود ہے لیکن پہلے اسے انٹرسٹ یعنی سود کے لیے ہی استعمال کیا جاتا تھا خواہ اس کی شرح کم ہو یا زیادہ۔ شریعت موسوی کے بعد قرون وسطیٰ کے کلیسا اور ارسطو اور دیگر یونانی فلاسفہ کی تحریروں میں قرض پر سود کی ادائیگی کو یوژری گردانا اور غیر منصفانہ قرار دیا گیا۔ انگلینڈ میں سولھویں صدی میں منظور کیے گئے قوانین میں 5 فیصد سے زیادہ شرح سود کو

① http://eh.net/encyclopedia/article/jones.usury

ناجائز ٹھہرایا گیا۔[1]

ربوٰ کی ممانعت کی علت!

شریعت میں ربوٰ کی ممانعت کی علت یا مقصد کے بارے میں مختلف حلقوں نے مختلف آراء کا اظہار کیا ہے۔ بہت سے لوگوں کی نظر میں ربوٰ کی حرمت بس شرعی احکامات کی تعمیل کا معاملہ ہے۔ شریعت میں ربوٰ سے منع کیا گیا ہے اس لیے اسے حرام سمجھنا چاہیے۔ اس کی وجوہات جاننا ضروری نہیں۔ کچھ افراد کا کہنا ہے کہ ربوٰ کی حرمت سے انسان تعیش کی زندگی سے دور رہتا ہے، ذخیرہ اندوزی نہیں کرتا اور وسیع تر سطح پر ترقی پاتا ہے۔ کچھ اور لوگوں کا خیال ہے کہ اس سے ناانصافی کی روک تھام ہوتی ہے اس لیے ناانصافی ہی ممانعت کا سبب ہے۔ اس بنا پر وہ انٹرسٹ اور یوژری میں امتیاز کرتے ہیں اور دعویٰ کرتے ہیں کہ جدید کمرشل انٹرسٹ کی نوعیت اس طرح ظالمانہ نہیں جیسی ماضی میں ہوتی تھی۔ ان کا یہ نقطۂ نظر لفظ ''ظلم'' میں ابہام کی وجہ سے ہے جس سے رائے کے اظہار میں لچک پیدا کرنے کا موقع ملتا ہے۔ لیکن صرف اس سبب پر اصرار کرنا درست نہیں۔

بحیثیتِ مجموعی، معاشرتی و معاشی اور تقسیمی انصاف (Distributive Justice)، بین النسلی مساوات، معاشی عدم استحکام اور ماحولیاتی تباہی کو ربوٰ کی حرمت کی بنیاد سمجھا جاتا ہے۔ تمام متعلقہ تحریروں اور اسلامی قوانین کے اصولوں کو ذہن میں رکھتے ہوئے دیکھا جائے تو تقسیمی انصاف کا استدلال زیادہ معقول نظر آتا ہے کیونکہ ربوٰ کی ممانعت کا مقصد دولت کے چند ہاتھوں میں ارتکاز کو روکنا ہے یعنی قرآن کے حکم کے مطابق: ﴿كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنكُمْ﴾ ''تاکہ دولت امیروں کے ہاتھوں ہی میں نہ پھرتی رہے۔'' (الحشر: 7)۔ اس لیے ربوٰ کی ممانعت کا سب سے بڑا مقصد ان ذرائع کو روکنا ہے جو دولت کے چند ہاتھوں میں ارتکاز کی جانب لے جاتے ہیں خواہ وہ بینک ہوں یا افراد۔

کسی ایسے شخص سے سود وصول کرنے کی ممانعت میں کوئی شبہ نہیں جو اپنی ضروریات پوری کرنے کے لیے قرض لینے پر مجبور ہو۔ لیکن پیداواری مقاصد کے لیے بھی قرض پر لیا گیا سود ناجائز ہے کیونکہ یہ مساویانہ نوعیت کا سودا نہیں۔[2] جب سرمایہ کسی پیداواری کام میں لگایا جاتا ہے تو جو منافع آ سکتا ہے وہ پہلے سے معلوم نہیں ہوتا اور گھاٹے کا امکان بھی ہوتا ہے۔ اس لیے پیداواری مقاصد کے لیے قرض پر ایک مقررہ اور پہلے سے طے شدہ شرح پر سود لینے کا بھی اخلاقی جواز نہیں۔ عدل کا تقاضا یہ ہے کہ سرمائے کا فراہم کنندہ اگر منافع کمانا چاہتا ہے تو وہ تاجر کے ساتھ کاروباری خطرے میں شریک ہو۔ پس اسلام اور سرمایہ داری نظام میں زری سرمائے کو بطور پیداواری عامل تصور کرنے اور نہ کرنے میں بنیادی فرق ہے۔ سرمایہ داری نظام

---

[1] ص: 470-471۔

[2] دیکھیے اسلامی نظریاتی کونسل: 1980ء، ص 7,8۔

میں زری سرمائے کو انسانی محنت اور زمین کے برابر سمجھا جاتا ہے جس میں ہر ایک کو نفع یا نقصان سے قطع نظر معاوضہ یا کرایہ لینے کا حق ہے لیکن اسلام میں ایسا نہیں، یہ زری سرمائے کو تجارتی عمل (Enterprise) کے برابر سمجھتا ہے (جس میں نفع نقصان دونوں کا احتمال ہوتا ہے۔)[1]

سودی نظام معاشرے میں خون چوسنے والا طبقہ پیدا کرتا ہے اور امیر وغریب کے درمیان فرق بڑھاتا چلا جاتا ہے۔ مرحوم علامہ یوسف علی (ممتاز اسکالر جنہوں نے قرآن مجید کا انگریزی میں ترجمہ کیا) کے مطابق: ''جائز تجارت وصنعت سے افراد اور اقوام کی خوشحالی اور استحکام میں اضافہ ہوتا ہے جبکہ یوژری یعنی سود پر انحصار سے پیداواری لحاظ سے غیر متحرک، سفاک، خون چوسنے والوں اور نکمے افراد کی نسل جنم لیتی ہے جنہیں اپنی بھلائی کا بھی علم نہیں ہوتا اور اس لیے وہ دیوانوں جیسے ہوتے ہیں''۔ اس حوالے سے ''یوژری'' اور ''انٹرسٹ'' میں امتیاز بے معنی ہے۔ صفر سے زیادہ کوئی بھی شرح سود طویل مدت میں استحصال کی راہ پر لے جائے گی، جیسا کہ ترقی پذیر ملکوں میں دیکھا جاسکتا ہے جہاں تمام معاشی مسائل سودی نظام کا براہ راست نتیجہ ہیں جیسے بچت کی کم سطح، بھاری بجٹ خسارے، کساد بازاری کے ساتھ گرانی، قرضوں کی ادائیگی کے بلند اخراجات اور بیروزگاری۔ جسے آج معقول شرح سمجھا جارہا ہے کل اسے بلند شرح اور یوژری سمجھا جاسکتا ہے اور جسے آج بلند شرح اور یوژری سمجھا جارہا ہے ممکن ہے کل اسے گرانی کی وجہ سے محض انٹرسٹ سمجھا جائے۔ اس سے یہ نتیجہ اخذ کیا جاسکتا ہے کہ انٹرسٹ اور یوژری کا فرق محض دھوکا دینے کے لیے کیا گیا ہے جس کا مقصد ڈکیتی کو زیادہ خوشنما بنا کر پیش کرنا ہے۔

روایتی ماہرین معیشت کا عمومی نظریہ یہ ہے کہ سود بچت، سرمایہ کاری اور معاشی ترقی کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ لیکن حقیقت میں یہ درست نہیں اور زمینی حقائق بالکل برعکس ہیں۔ کسی معیشت میں بچت کی شرح متعدد عوامل سے متعین ہوتی ہے جس میں شرح سود صرف ایک عنصر ہے۔ کسی معیشت میں آمدنی کی سطح، آمدنی کی تقسیم کا انداز، شرحِ گرانی، معاشی استحکام اور حکومت کے مالیاتی اقدامات بچت اور سرمایہ کاری میں سود کے کردار سے زیادہ اہمیت کے حامل ہیں۔ اسی طرح یہ روایتی نقطۂ نگاہ بھی غلط ہے کہ قرض لینے سے پیداواریت اور واپسیٔ قرض کی استعداد میں اضافہ ہوتا ہے۔ چنانچہ بیشتر ماہرین معیشت طویل عرصے سے قومی اور عالمی معیشت میں سودی نظام کے مضر اثرات کے بارے میں لکھ رہے ہیں۔[2]

سودی مالکاری کا نظام ناقابلِ ادائیگی قرضوں کو جنم دے رہا ہے، امیر تر لوگوں کا ایک طبقہ پیدا کر رہا ہے اور بقیہ کو غریب تر اور مظلوم تر بنا رہا ہے۔ آج تمام ترقی پذیر ممالک سودی معیشت کے اس نمایاں ترین پہلو کی بنا پر قرضوں کے جال میں پھنسے ہوئے ہیں کہ ماضی کا قرضہ آج زیادہ قرض لے کر ادا کیا جاسکتا ہے۔ دنیا

① احمد: 1993ء۔

② تفصیلات کے لیے دیکھئے صدیقی 1981ء، ص: 51-47؛ احمد: 1967ء، ص: 196-171۔

کے تقریباً تمام ملکوں میں افراد اور حکومتوں کی غیر پیداواری سرگرمیاں اور فضول خرچی، جو سودی اور آسانی سے دستیاب قرضوں کے نظام کی وجہ سے فروغ پاتی ہے، بچت، حقیقی سرمایہ کاری اور روزگار کے مواقع میں کمی کا باعث بنی ہے۔ یہ نظام اور اس کے ساتھ گرانی مکمل معاشی عدمِ استحکام کا سبب بنتی ہے۔ اس سے غریب اور متوسط طبقہ متاثر ہوتا ہے جو آبادی کا بڑا حصہ ہے اور اس کی بنا پر قومی بچت کی سطح بھی کم ہو جاتی ہے۔

اعداد و شمار سے یہ ثابت ہو چکا ہے کہ جدید دور میں سرمایہ کاری اور تجارتی سرمائے کے حوالے سے ایکویٹی کے مقابلے میں قرضہ کوئی اہم کردار ادا نہیں کرتا۔ مثال کے طور پر امریکہ میں عام غلط فہمی کے برخلاف کاروباری ضروریات پوری کرنے والی رقوم کا بڑا حصہ کھلی منڈی میں قرض سے نہیں بلکہ ایکویٹی کی صورت میں آیا تھا، یعنی مشترکہ سرمائے کے حصص۔ کیسٹر (1986ء) نے امریکہ اور جاپان میں تجارت کے مختلف زمروں کے لیے قرض اور ایکویٹی کی نسبتیں دی ہیں جن سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ بیشتر نسبتیں اکائی سے خاصی کم ہیں جس کا مطلب یہ ہے کہ ایکویٹی کی مالکاری قرضہ مالکاری سے بہت زیادہ ہے۔ اگر ان ملکوں میں قرض کی بنیاد پر مالکاری سے ملنے والی ٹیکس مراعات اور سودی واجبات کو معاف کرنے کا سلسلہ نہ ہوتا تو قرض کی یہ مالیت اور بھی کم ہوتی۔ محسن ایس خان (1986ء) نے ثابت کیا ہے کہ سودی قرضے سے بینکاری بحران کا خطرہ بڑھ جاتا ہے۔ اگر ضمانت کی مالیت زیادہ ہو تو بینک ناقص عملی استعداد رکھنے والے منصوبوں کے لیے بھی رقوم فراہم کر دیتے ہیں۔ اس سے کاروبار ٹھپ ہونے کے واقعات سامنے آتے ہیں۔

یہ بات ثابت شدہ اور ایک زمینی حقیقت ہے کہ عالمی سطح پر سرمایہ دار ملکوں اور کثیر القومی اداروں نے قرضے کو اپنی من مانیوں کے لیے استعمال کیا ہے۔ سودی قرضے ہی کی وجہ سے سلطنت عثمانیہ یورپی اثرات کے ماتحت آئی۔[1] آئی ایم ایف اور عالمی بینک کا مقصد بھی مقروض ملکوں کو امیر ممالک کا پابند و محکوم بنانا ہے۔ 11 ستمبر 2001ء کے بعد دہشت گردی کے خلاف امریکہ کی جنگ کے پس منظر میں دی اکانومسٹ نے یہ سرخی جمائی: ''آئی ایم ایف اور عالمی بینک: راشی اتحادی'' اور لکھا کہ یہ دو ادارے جو سیاسی مقاصد کے تحت چلائے جاتے ہیں، امریکی اسلحہ خانہ کا حصہ بن چکے ہیں۔

جیمز رابرٹسن نے اس بارے میں جامع تبصرہ کیا ہے کہ سودی نظام کس طرح امیروں کو قوت فراہم کرتا ہے اور موجودہ زری نظام کا کردار کیا ہے:

> ''معاشی نظام میں سود کے رچ جانے والے کردار کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ جن لوگوں کے پاس وسائل کم ہیں ان سے پیسہ ایسے افراد کے پاس جاتا ہے جن کے پاس پہلے ہی زیادہ ہے۔ چونکہ اس رجحان کا اطلاق ہر سطح پر کیا گیا ہے اس لیے غریب سے امیر کو وسائل کی منتقلی کا یہ سلسلہ تیسری دنیا میں قرضوں کے بحران کی شکل میں صاف نظر آتا ہے۔ یہ اس طرح ہوتا ہے کہ جن لوگوں کے پاس قرض دینے کے لیے

---

[1] زمان اور زمان: 2001ء، ص: 71 (بحوالہ بلیسڈیل (Blaisdell)، 1929ء)۔

زیادہ پیسہ ہے وہ ان لوگوں سے زیادہ سود حاصل کرتے ہیں جن کے پاس کم پیسہ ہے۔ جن کے پاس وسائل کی کمی ہے انہیں اکثر زیادہ قرض لینا پڑتا ہے۔ اس کا ایک اور سبب یہ ہے کہ سودی ادائیگیوں کی لاگت اب تمام اشیا اور خدمات کی لاگت میں اہم عنصر کی حیثیت رکھتی ہے...... جب ہم اس زاویے سے زری نظام کو دیکھتے ہیں اور جب اس بارے میں غور وفکر کرتے ہیں کہ ایک درست اور پائیدار معیشت کو کیسے تشکیل دیا جائے تو اکیسویں صدی میں سود اور گرانی سے پاک نظام کے حق میں بہت مضبوط دلائل سامنے آتے ہیں۔''[1]

سودی نظام بیروزگاری پیدا کرتا ہے کیونکہ قرض لینے والے شعبوں کی کارکردگی سے قطع نظر سرمایہ اور دولت کا رخ بلند اور بے خطر منافع کی سمت ہوتا ہے۔ چنانچہ خطر پر مبنی (Risk-based) سرمائے کی نسبت بے خطر (Risk-free) سرمائے میں اضافے کا رجحان اس نظام کا ایک بنیادی خاصہ ہے۔ کوئی شخص فیکٹری قائم کرنے کے لیے اپنا سرمایہ کیوں استعمال کرے گا جہاں اسے لیبر یونین اور دیگر بہت سے مسائل سے نمٹنا پڑے جبکہ وہ ایک بے خطر مالیاتی دستاویز میں، جو حکومت نے اپنے روزمرہ کے اخراجات پورے کرنے کے لیے جاری کی ہے، پیسہ لگا کر زیادہ منافع کما سکتا ہے؟ اس سے کساد بازاری، بیروزگاری، دیوالیہ پن اور جمود کے ساتھ ساتھ گرانی (Stagflation) پیدا ہوتی ہے۔

سینٹر فار ہیومن ایکالوجی کے وائیں اے ایم وسر اور السٹیئر مکنٹوش نے یوژری کی مفصل تاریخ لکھی ہے۔ وہ اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ موجودہ عالمی معاشی نظام ماضی کے تمام ادوار سے زیادہ سود پر انحصار کرتا ہے۔ ان کی رائے میں سود کے خلاف دیے جانے والے دلائل آج ہمیشہ سے بڑھ کر وزن رکھتے ہیں۔ وہ لکھتے ہیں:

''بالخصوص ہمارا یہ نظریہ ہے کہ مغرب میں وہ افراد اور ادارے جن کے پاس سرمایہ کاری کے لیے پیسہ ہے، اور وہ جو اپنے آپ کو اخلاقیات کا پابند سمجھتے ہیں، انہیں اسلام سے بہت کچھ سیکھنا ہوگا۔ لیکن پہلے معاشرے میں اس احساس کو اجاگر کرنا ہوگا کہ سود کے بارے میں صدیوں پرانی بحث دور جدید میں بھی بے معنی نہیں۔''[2]

ربٰو اور دیگر عاملی ادائیگیاں (Factor Payments):

سود کی شکل میں سرمائے پر لازمی منافع وہ بنیادی فرق ہے جو اسلامی اور روایتی معاشی نظاموں میں واضح ہے۔ اسلامی مالیات کے مطابق سرمایہ بطور عاملِ پیداوار اُن چیزوں میں شامل ہے جنھیں پیداواری

---

[1] رابرٹسن، 1990ء، ص 130,131۔ تفصیلات کے لیے دیکھیے شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، فیصلے میں مولانا تقی عثمانی کا حصہ، پیرا 179-132۔

[2] Visser and McIntosh، 1998ء، ص 189-175۔ نیز

http://www.alastairmcintosh.com/articles/1998_usury.htm#_ednref3

عمل میں فقط اس صورت میں استعمال کیا جا سکتا ہے کہ انہیں مکمل طور پر صرف کرلیا جائے جیسے ماضی میں سونا یا چاندی اور ریا دورِ حاضر میں زر کی متفرق شکلیں۔ بالفاظ دیگر انہیں قرض یا اجارے پر نہیں دیا جا سکتا۔ اس لیے جب تک نقدی کو اشیا یا خدمات کے بدلے میں بیع یا اجارے کے جائز عقود کی شکل نہ دی جائے، اس سے کوئی فائدہ حاصل نہیں کیا جا سکتا۔

اس نقطۂ نظر سے سرمایہ منافع کما سکتا ہے بشرطیکہ یہ نقصان کے خطرے کی ذمہ داری بھی قبول کرے۔ عمارات اور مشینری جیسے متعین اور قائم رہنے والے اثاثے کرائے پر دیے جا سکتے ہیں۔ لیبر میں ہر قسم کی ذہنی و جسمانی انسانی محنت شامل ہے اور اس کے بدلے میں اجرت/تنخواہ لی جا سکتی ہے۔ منتظم/ تاجر (Entrepreneur) کو اپنے جسمانی اور ذہنی محنت کا صلہ ملتا ہے نہ کہ سرمائے کے نقصان کا ذمہ دار ہونے کے عوض۔ اسلام نقصان کے خطرے کو سرمائے سے ہی منسوب کرتا ہے جو خود سرمایہ فراہم کرنے والے کو برداشت کرنا ہوتا ہے۔

پس ''انٹرسٹ'' کی کوئی گنجائش نہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ کسی کاروبار میں سرمایہ لگانے والے شخص کو نقصان کا خطرہ بھی برداشت کرنا چاہیے، تبھی وہ منافع کا حقدار ہوگا۔ جو شخص زمین فراہم کرتا ہے وہ کرایہ وصول کرتا ہے اور محنت فراہم کرنے والے کو تنخواہ یا اجرت ملتی ہے۔ کوئی شراکتی کاروبار ناکام ہو جائے تو زمین فراہم کرنے والے کو کرایہ نہ مل سکے گا اور محنت فراہم کرنے والے کو اجرت نہیں ملے گی، اسی طرح سرمایہ فراہم کرنے والے کا پیسہ ڈوب جائے گا، جبکہ سودی نظام میں سرمائے پر منافع کا استحقاق رہتا ہے۔ اگر کوئی شخص خود ہی کاروبار کا مالک ہے تو اسے تینوں عوامل کے ضمن میں فائدہ ہوگا یا تینوں کا نقصان ہوگا۔ اس پہلو کے بارے میں تفصیل باب 2 میں دی گئی ہے۔

3.2.2 غرر کی ممانعت!

اسلامی معاشی و مالکاری نظام میں دوسری بڑی ممانعت غرر کی ہے جس کا مطلب ہے کسی معاہدے یا تبادلے کے موضوع، معاہدہ یا نرخ سے متعلق ابہام کی وجہ سے غیر یقینی یا خطرے کی کیفیت۔ خرید و فروخت یا کوئی اور ایسا تجارتی معاہدہ جس میں غرر کا عنصر ہو ممنوع ہے۔ ''غرر'' کے معانی ہیں خطر، چانس یا اتفاق۔ اگر معاہدے میں شامل کسی فریق کی ذمہ داری غیر یقینی یا مشروط ہو، تبادلے کی کسی شے کی حوالگی کسی فریق کے اختیار میں نہ ہو یا کسی فریق کی جانب سے ادائیگی غیر یقینی ہو تو اس میں خطر یا غرر ہوگا۔ فقہی اصطلاح میں ''غرر'' سے مراد کسی ایسی چیز کی فروخت ہے جو ابھی دستیاب نہ ہو یا جس کا ''عاقبہ'' (نتیجہ) معلوم نہ ہو یا کوئی ایسی فروخت جس میں بنیادی طور پر خطرے کا پہلو ہو، اور بیچی جانے والی چیز کے بارے میں معلوم نہ ہو کہ وہ دسترس میں ہوگی یا نہیں مثلاً دریا میں موجود مچھلی یا ہوا میں محوِ پرواز پرندے کی فروخت۔ اس طرح غرر کا تعلق خطرے سے زیادہ غیر یقینی صورت حال سے ہے۔ اسلامی معاشیات اور مالیات میں غرر کے بارے میں جو

مواد دستیاب ہے وہ ربو کی نسبت بہت کم ہے۔تاہم فقہا نے مختلف پہلوؤں پر بحث کی ہے اور یہ تعین کرنے کی کوشش کی ہے کہ غرر کی وجہ سے کوئی سودا کس صورت میں غیر شرعی ہوتا ہے۔

کسی بھی کاروبار میں غیر یقینی کیفیت مکمل طور پر ختم نہیں کی جا سکتی۔ بلکہ تجارت میں منافع کا حقدار ہونے کے لیے خطرہ مول لینا شرط ہے۔لیکن مسئلہ یہ ہے کہ قدیم فقہ میں یہ بات واضح نہیں کی گئی کہ کسی بھی سودے کے حرام ہونے کے لیے کس حد تک غیر یقینی کیفیت ہونی چاہیے۔ بعد میں اہل علم نے غرر کثیر اور غرر قلیل کے درمیان امتیاز کیا اور بتایا کہ صرف وہ سودے جن میں معاہدے کے موضوع یا نرخ کے بارے میں حد سے زیادہ غیر یقینی کیفیت ہو حرام ہیں۔اس لیے اگرچہ ربٰو کی نسبت غرر کی تعریف متعین کرنے میں زیادہ دشواری پیش آتی رہی ہے تاہم حالیہ برسوں میں غرر کی حدود کے بارے میں اتفاق رائے پیدا ہوا ہے۔غرر کو ربو کے مقابلے میں کم اہم سمجھا جاتا ہے۔ ربٰو کا تو شائبہ بھی کسی سودے کو غیر شرعی بنا دیتا ہے لیکن غیر یقینی کیفیت کے معنوں میں غرر ایک حد تک اسلامی تجارت و مالیات میں جائز ہے۔

بہرکیف بہت سے پہلوؤں پر غرر کے مفہوم کے بارے میں غور کی ضرورت ہے خصوصاً تکافل، شریعت سے ہم آہنگ سرمایہ کاری کے تمسکات اور اسلامی مالیات میں مختلف ماخوذیات (Derivatives) کے ممکنہ استعمال کے حوالے سے۔

امام مالک رحمہ اللہ نے غرر کی تعریف یوں کی ہے: کہ یہ کسی ایسی شے کی فروخت ہے جو موجود نہ ہو اور جس کے اچھے یا برے ہونے کا معیار خریدار کو معلوم نہ ہو، جیسے کسی مفرور غلام یا گمشدہ جانور یا مادہ جانور کی کوکھ میں موجود بچے کی فروخت، یا زیتون کے بیج کے عوض زیتون کے تیل کی خرید و فروخت۔"[1] امام مالک رحمہ اللہ کے نزدیک یہ چانس کے عنصر کی بنا پر غیر شرعی سودے ہیں۔

جیسا کہ مندرجہ بالا سطور میں بتایا گیا، غرر میں کسی معاہدے کے حتمی نتیجے اور معاہدے کے موضوع کی نوعیت اور/یا معیار اور خصوصیات یا فریقین کے حقوق اور ذمہ داریوں، تبادلے کی شے کے قبضے اور/یا حوالگی کے بارے میں ابہام/غیر یقینی کیفیت شامل ہیں۔ دوسرے الفاظ میں اس کا تعلق کسی بھی معاہدے کے بنیادی عناصر یعنی موضوع، شرائط اور ذمہ داریوں کے بارے میں غیر یقینی کیفیت سے ہے۔کسی بھی ایسی چیز کی فروخت جس پر فروخت کنندہ کا کوئی اختیار نہ ہو جیسے مفرور جانور یا ہوا میں محوِ پرواز پرندہ یا کوئی ایسا معاہدہ جس میں نرخوں کا تعین نہ ہوا ہو یا مستقبل کی کسی کارروائی کی تاریخ متعین نہ ہو، غرر میں شمار ہوگا اور معاہدہ غیر شرعی ہوگا۔تاہم بعض دیگر صورتوں میں فقہا کے مابین اس بارے میں اختلاف ہے کہ وہ غرر کے تحت آتی

---

[1] مالک، 1985ء، ص 422۔ نیز دیکھئے ترمذی، 1988ء، نمبر 1252۔ یہاں یہ یاد رکھنا چاہیے کہ گائے کے پیٹ میں موجود اس کا بچہ فروخت نہیں کیا جا سکتا تاہم حمل کی وجہ سے گائے کی قیمت بالواسطہ طور پر بڑھ جاتی ہے اور فقہاء کے مطابق یہ جائز ہے۔

ہیں یا نہیں۔[1]

کئی صحابہ کرام رضی اللہ عنہم سے روایت ہے کہ رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع الغرر سے منع فرمایا ہے۔ حدیث اور فقہ کی بیشتر کتابوں میں بیع کی اس ممنوع شکل کا ذکر کیا گیا ہے۔ اس حدیث کی بنیاد پر غرر کا مطلب ایسی تجارت ہے جس میں معقود علیہ غیر یقینی ہو اور اس کے خواص میں جہل ہو (Trading in Risk)۔ تاہم غرر کی اصطلاح عام طور پر بیع سے متعلق اسلامی قانون کے بنیادی اصول کے طور پر استعمال کی جاتی ہے۔ مثال کے طور پر امام بخاری رحمہ اللہ نے اپنی صحیح میں بیع الغرر پر درج بالا حدیث کا تذکرہ نہیں کیا بلکہ ((بیع الغرر و حبل الحبله)) ''یعنی جو کچھ جانور کی کوکھ میں ہے اس کی فروخت'' کے عنوان سے ایک باب شامل کیا ہے۔ اس عنوان کے تحت امام بخاری رحمہ اللہ نے اس حدیث کا ذکر کیا ہے جس میں حبل الحبلہ اور ''ملامسہ'' (چھو کر فروخت کرنے) اور ''منابذہ'' (مثلاً معائنہ کیے بغیر اشیا کے تبادلے) سے منع فرمایا گیا ہے۔ صحیح بخاری کے شارح العینی نے اس بات کی وضاحت کی ہے کہ غرر کا حوالہ صرف باب کے عنوان میں کیوں ہے جبکہ اس میں غرر پر کوئی حدیث درج نہیں۔ ان کا کہنا ہے کہ حدیث میں حبل الحبلہ سے منع فرمایا گیا ہے جو غرر کی ایک قسم ہے۔ امام بخاری رحمہ اللہ غرر کی مختلف شکلوں کا حوالہ دیتے ہیں جن میں سے انہوں نے ایک شکل حبل الحبلہ کا ذکر کیا ہے، اور اس طرح اسے غرر کی مثال کے طور پر استعمال کیا ہے۔[2]

اس سے فقہا نے یہ عمومی اصول اخذ کیا کہ فریقین کے حقوق اور ذمہ داریوں کے حوالے سے کوئی معاہدہ مبہم نہیں ہونا چاہیے ورنہ وہ کسی فریق کو دھوکا دینے کے مترادف ہوگا۔ معاہدے کے مقصد کا ٹھیک ٹھیک تعین ہونا چاہیے، نرخ اور شرائط واضح اور معلوم ہونی چاہئیں۔ یہ اصول عمومی طور پر تمام ایسی چیزوں کے لیے درست ہے جو ناپی، گنی یا تولی جا سکتی ہیں اور جن پر ربو کی ممانعت کا اطلاق ہوتا ہے۔

علما کے مطابق کوئی خطرہ یا غیر یقینی کیفیت اس وقت ممنوع شمار ہوگی جب وہ بڑی اور واضح ہو اور کسی عقد معاوضہ (Commutative Contract) سے متعلق ہو مثلاً فروخت کے معاہدوں میں ایسی غیر یقینی کیفیت جو معاہدے کے اہم پہلوؤں کو متاثر کرے اور وہ سلم اور استصناع کی طرح کے جائز عقود کی ضرورت نہ ہو، جن کے جواز کے لیے کچھ شرائط عائد کر دی گئی ہیں۔ اگر یقینی کیفیت کے بعض معیار پورے ہو جائیں تو غرر سے بچا جا سکتا ہے جیسے سلم جس میں کئی شرائط پوری ہونا ضروری ہیں۔ مثلاً بیچنے والے کو اس قابل ہونا چاہیے کہ وہ چیز خریدار کے حوالے کر سکے۔ اس لیے سلم ان چیزوں میں نہیں ہو سکتا جو عام طور پر منڈی میں دستیاب نہیں ہوتیں۔ کوئی بھی ناقابل حوالگی چیز فروخت کرنا ناجائز ہے۔ چیز معلوم ہونی چاہیے اور اس کی مقدار کا واضح تعین ہونا چاہیے۔

---

[1] الضریر، 1997ء، ص 11-9، حسن، 1993ء، ص 47،48۔

[2] العینی، شرح صحیح البخاری: باب حبل الحبله.

جیسا کہ اوپر کہا گیا غرر کا تعلق خطرے سے زیادہ ''غیر یقینی کیفیت'' سے ہے۔ یہ غیر یقینی کیفیت معاہدے کے موضوع، فریقین کے حقوق و فرائض اور معاہدے کے نتائج کے حوالے سے ہوتی ہے۔ بعض فقہا اسے شک کی صورتوں پر ہی لاگو کرتے ہیں مثلاً یہ کہ کوئی چیز واقع ہوگی یا نہیں۔ اس طرح ''نا معلوم'' اشیا اس سے خارج ہیں۔ ① دوسری جانب ظاہری مکتب فکر کے خیال میں غرر صرف ''نا معلوم'' اشیا میں ہے جبکہ ''مشکوک'' اشیا خارج ہیں۔ چنانچہ ابن حزم رحمہ اللہ کے مطابق بیع میں غرر اس وقت ہوتا ہے جب خریدار کو یہ معلوم نہیں ہوتا کہ اس نے کیا خریدا ہے اور فروخت کنندہ کو یہ معلوم نہیں ہوتا کہ اس نے کیا بیچا ہے۔ ② تاہم بیشتر فقہا غرر میں نا معلوم اور مشکوک دونوں اشیا کو شامل کرتے ہیں۔ خاص طور پر مالکی فقہ میں غرر کا تصور زیادہ وسیع ہے جس کی بنیاد پر عصر حاضر کے ممتاز اہل علم شیخ امین الضریر نے غرر کے اصولوں کو ان عنوانات میں تقسیم کیا ہے: ③

1. معاہدے کی شرائط وضوابط کے حوالے سے غرر میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:

(i) فروخت کے ایک سودے میں دو سودے۔

(ii) معاہدے پر جزوی ادائیگی (عربون) کی فروخت۔

(iii) ''کنکر پھینکنے''، ''لمس'' اور ''ٹاس'' کی بنیاد پر فروخت۔ ④

(iv) معلق فروخت۔

(v) مستقبل کی فروخت۔

2. معاہدے کی شے (موضوع) کے حوالے سے غرر میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:

(i) جنس سے متعلق لاعلمی۔

(ii) نوع سے متعلق لاعلمی۔

(iii) خواص سے متعلق لاعلمی۔

(iv) چیز کی مقدار سے متعلق لاعلمی۔

(v) چیز کی مخصوص شناخت سے متعلق لاعلمی۔

(vi) ادھار فروخت میں ادائیگی کے وقت سے متعلق لاعلمی۔

(vii) چیز حوالے کرنے کی واضح یا ممکنہ عدمِ قابلیت۔

---

① الضریر، 1997ء، ص10، موازنے کے لیے: ابن عابدین، سن درج نہیں، iv/147۔

② ابن حزم، 1998ء، 8، ص343,389,439۔

③ الضریر، 1997ء، ص10,11۔

④ اس کا مطلب ہے وہ کپڑا فروخت کرنا جس پر پتھر گرے (بیع الحصاۃ) یا معیار، سائز اور ڈیزائن کی تخصیص کے بغیر کپڑے کی فروخت۔

(viii) غیر موجود چیز پر معاہدہ۔

(ix) چیز کو نہ دیکھنا۔

معاملات میں غیر یقینی کیفیت کے خاتمے کے لیے اسلامی قانون میں مندرجہ ذیل تین صورت ہائے حال میں فروخت کرنے کا اختیار نہیں دیا گیا:

1. جن چیزوں کا سودا ہو رہا ہے وہ وجود نہ رکھتی ہوں۔
2. جن چیزوں کا سودا ہو رہا ہے وہ موجود ہوں لیکن فروخت کنندہ کے قبضے میں نہ ہوں یا جن کی دستیابی متوقع نہ ہو۔
3. وہ چیزیں جن کے تبادلے کا معاہدہ غیر یقینی سپردگی اور ادائیگی کی بنیاد پر کیا جائے۔

تجارت میں دھوکا بازی، تنازعات اور ناانصافی سے بچنے کی خاطر مندرجہ بالا اقسام کے سودوں کو ممنوع قرار دیا گیا ہے کیونکہ جس سودے میں غرر ہو اس میں فروخت کنندہ ناجائز طور پر دوسروں کی املاک کو صرف یا ان پر قبضہ کر سکتا ہے۔ حضرت عبداللہ ابن عباس رضی اللہ عنہما نے بیع الغرر کے دائرے میں بیع الغائب (غائب یا پوشیدہ اشیا کی فروخت) کو بھی شامل کیا ہے۔ بیع الغائب کو غرر میں اس لیے شامل کیا جاتا ہے کہ اس میں فروخت ہونے والی شے غیر یقینی ہوتی ہے اور خریدار کو اسے دیکھنے کے بعد معاہدہ ختم کرنے کا اختیار (خیار) حاصل ہوتا ہے۔

بیچی جانے والی چیز کی نوع یا اس کے معیار اور نرخ کے بارے میں لاعلمی، بیچی جانے والی چیز کی خصوصیات واضح نہ ہونا مثلاً مکان کا تعین کیے بغیر یہ کہنا کہ ''میں تمھیں اس پروجیکٹ کا ایک مکان فروخت کرتا ہوں'' غرر کی مثالیں ہیں۔ اسی طرح روایتی آپشنز، مشتقات (Derivatives)، قرض اور دَین کی فروخت ممنوع ہے کیونکہ مستقبل میں قرض واپس ملنا یقینی نہیں، ادھار فروخت میں ادائیگی کے وقت سے متعلق لاعلمی، غیر موجود شے اور ریا مالِ فروخت حوالے کرنے کی عدم قابلیت، مال فروخت کرنے کی نیت ہی نہ ہونا، ایک سے زیادہ نرخ یا کئی قیمتوں کا اختیار دینا جن میں کوئی ایک واضح طور پر نہ چنی جائے۔ چونکہ ایسی غیر یقینی کیفیت کسی ایک فریق کو فائدہ اور دوسرے کو نقصان پہنچا سکتی ہے اس لیے غرر میں بسا اوقات دھوکے کا عنصر موجود ہوتا ہے۔

غرر سے مراد ایسا فریب بھی ہے جو کسی معاہدے میں شامل ایک یا ایک سے زیادہ فریقوں کی لاعلمی کے باعث ہو۔ غرر کی کچھ مثالیں ذیل میں دی گئی ہیں:

1. ایسی اشیا بیچنا جو فروخت کنندہ حوالے نہ کر سکتا ہو کیونکہ اس میں دوسرے فریق کی طرف سے عدم کارکردگی کا خطرہ آ جاتا ہے۔ اسی لیے سلم (جو جائز ہے) کے تحت وہی اشیا آ سکتی ہیں جو عموماً کم از کم حوالگی کے طے شدہ وقت پر منڈی میں دستیاب ہوتی ہوں۔

2. معاہدے کو کسی نامعلوم واقعے سے مشروط کرنا، جیسے ''جب بارش ہوگی''۔
3. ایک سودے میں فروخت کے ایسے دو معاہدے جن میں ایک ہی چیز کے دو مختلف نرخ ہوں، ایک نقد پر اور دوسرا قرض پر، اور یہ تعین نہ ہو کہ کس نرخ پر فروخت کی جا رہی ہے جس پر خریدار خریدنے کا پابند ہو۔ یا پھر ایک ہی قیمت پر دو مختلف اشیا بیچنا، ایک فوری حوالگی کے لیے اور دوسری مؤخر حوالگی کے لیے جبکہ دونوں سودے ایک دوسرے سے مشروط ہوں۔
4. معاہدوں کو اتنا پیچیدہ بنا دینا کہ فریقین پر یہ واضح نہ ہو کہ ان کے فوائد اور ذمہ داریاں کیا ہیں۔ اسی لیے رسول اکرم ﷺ نے فروخت کے دو سودوں کو یکجا کرنے سے منع فرمایا ہے۔ شیخ صدیق الضریر نے اس بارے میں یہ رائے دی ہے: ''.....فروخت کے دو سودے اس وقت باہم منسلک ہوتے ہیں جب بیچنے والا کہتا ہے: 'میں تمہیں یہ مکان اِس قیمت پر بیچتا ہوں اگر تم مجھے اپنی کار اِس قیمت پر بیچو۔' غرر کی وجہ سے اس قسم کی فروخت ناجائز ہے: وہ شخص جو سو نقد اور ایک سال بعد ایک سو دس کی قیمت پر کوئی چیز بیچتا ہے (کوئی ایک قیمت طے نہیں ہوتی) اسے یہ معلوم نہیں ہوتا کہ ان میں سے کون سا سودا ہوگا اور جو شخص اس شرط پر اپنا مکان بیچتا ہے کہ دوسرا اسے اپنی کار بیچے گا، یہ نہیں جانتا کہ یہ معاہدہ مکمل ہوگا یا نہیں، کیونکہ پہلی فروخت کی تکمیل دوسری کی تکمیل سے مشروط ہے۔ ان دونوں صورتوں میں غرر کا عنصر ہے: پہلی صورت میں فروخت کی قیمت متعین نہیں اور دوسری میں یہ معلوم نہیں کہ فروخت ہوگی یا نہیں۔''
5. غلط خصوصیات بتا کر چیز بیچنا۔
6. ایسے تمام معاہدے جن میں چیز کی قدر سے متعلق معلومات واضح نہ ہوں۔ اس زمرے میں بہت سے ناجائز سودے آ جاتے ہیں۔ ان میں اس طرح کے سودے شامل ہو سکتے ہیں:

- نامعلوم قیمت پر معلوم یا نامعلوم اشیا بیچنا، جیسے گائے کے حوانے میں موجود دودھ بیچنا، کسی مہر بند ڈبے میں موجود اشیا بیچنا جس کے مشمولات کا صحیح علم نہ ہو، یا جیسے کوئی کہے: ''میں تمہیں وہ سب کچھ بیچتا ہوں جو میری جیب میں ہے۔''
- غیر واضح خصوصیات والی اشیا بیچنا، جیسے کپڑے کا وہ تھان بیچنا جس پر کنکر گرے (بیع الحصاۃ) یا کپڑے کے میعار، سائز یا ڈیزائن کی خصوصیات واضح نہ ہوں۔
- نرخ کا تعین کیے بغیر چیز بیچنا، جیسے ''منڈی کی قیمت'' پر۔
- خریدار کو چیز کا جائزہ لینے کا موقع دیے بغیر بیچنا۔[1]

جہل (فریقین یا ان کے حقوق اور ذمہ داریوں، اشیا یا نرخ سے متعلق لاعلمی) بھی غرر کا حصہ ہے۔

---

[1] ان تمام احادیث کے لیے دیکھیے: صحیح مسلم، 1981ء، کتاب البیوع۔

جہل کی عدم موجودگی کے لیے ضروری ہے کہ چیز اور اس کی خصوصیات واضح کر دی جائیں۔ خریدار کو چیز کے وجود اور کیفیت کا علم ہونا چاہیے اور فروخت کنندہ کو مقررہ شرائط اور طے شدہ وقت پر اسے حوالے کرنے کے قابل ہونا چاہیے۔ دوسرے الفاظ میں واضح علم کے بغیر کسی شخص کو کسی سودے میں اندھا دھند شریک نہیں ہونا چاہیے اور نتائج کو جانے بغیر کسی خطرے میں نہیں پڑنا چاہیے۔

فروخت میں غرر سے بچنے کے عمومی اصول جو مندرجہ بالا بحث سے واضح ہوتے ہیں یہ ہیں: معاہدے موضوع اور تبادلے کی قدر کے بارے میں مبہم نہیں ہونے چاہئیں، چیز کے خواص واضح اور متعین ہوں، وہ قابل حوالگی ہو اور معاہدے میں شریک فریقین اس سے بخوبی واقف ہوں، معیار اور مقدار کا تعین کیا جائے، فریقین کے حقوق اور ذمہ داریوں کے حوالے سے معاہدہ مشکوک یا غیر یقینی نہیں ہونا چاہیے، دستیابی، وجود اور سپردگی کے لائق ہونے کے حوالے سے کوئی جہل یا غیر یقینی کیفیت نہیں ہونی چاہیے اور فریقین کو چیز کی اصل حالت کا علم ہونا چاہیے۔

مشتقات / ماخوذیات اور Hedging کے جدید آلات غرر کی وجہ سے جوئے کے زمرے میں آتے ہیں۔ وہ خطرے کی جائز پیش بندی کی بجائے لین دین کو قمار کی شکل دیتے ہیں اور کاروباری خطر کو ملکیت سے الگ کر کے مطلق خطرے کی تجارت کا سبب بنتے ہیں جبکہ اسلامی اصولوں کے مطابق کسی لین دین میں رسک کے عنصر کو ملکیت سے الگ نہیں کیا جا سکتا۔

3.2.3 میسر / قمار کی ممانعت!

عربی میں میسر اور قمار مترادف معنوں میں استعمال ہوتے ہیں۔ میسر کا مطلب ہے آسانی سے حاصل ہونے والی دولت یا چانس کے ذریعے دولت کا حصول، چاہے اس سے کسی دوسرے کی حق تلفی ہوتی ہو۔ قمار کا مطلب ہے چانس کے کھیل، یعنی کسی دوسرے کے نقصان سے فائدے کا حصول، اس میں کوئی شخص اپنی دولت یا اس کا کچھ حصہ اس لیے داؤ پر لگاتا ہے کہ اس سے زیادہ پیسہ حاصل ہو گا یا پھر وہ ضائع ہو جائے گا۔ قرآن مجید میں جوئے کی ممانعت کے لیے جو لفظ استعمال کیا گیا ہے وہ ''میسر'' ہے (آیات 2: 219 اور 5: 90,91) جبکہ حدیث میں عام طور پر اس کے لیے لفظ ''قمار'' استعمال ہوا ہے۔

فقہا کے نزدیک میسر اور قمار میں فرق یہ ہے کہ مؤخر الذکر، اول الذکر کی ایک اہم قسم ہے۔ ''میسر'' کا مادہ ''یسر'' ہے جس کا مطلب ہے کسی قیمتی چیز کی آسانی سے اور اس کی مساوی قیمت (عوض) ادا کیے بغیر یا اس کے لیے محنت کیے بغیر، یا اس کے لیے کوئی ذمہ داری قبول کیے بغیر، چانس کے ذریعے حصول کی خواہش۔ ''قمار'' کا مطلب بھی دوسروں کے نقصان پر پیسے، فائدے یا استعمال کے حق کا چانس کی صورت میں حصول ہے۔ دونوں الفاظ چانس کے کھیلوں پر لاگو ہوتے ہیں۔ اس سلسلے میں قرآنی احکامات درج ذیل ہیں: ﴿يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْۤا اِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْاَنْصَابُ وَالْاَزْلَامُ رِجْسٌ

مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطٰنِ فَاجْتَنِبُوْهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴾ ''اے مومنو بے شک شراب، جوا، بت، پانسے، یہ سب چیزیں ناپاک ہیں، شیطانی کام ہیں پس ان سے بچتے رہا کرو تا کہ تم کو نجات ملے۔'' (المائدۃ:90)

﴿اِنَّمَا يُرِيْدُ الشَّيْطٰنُ اَنْ يُّوْقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَآءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللّٰهِ وَعَنِ الصَّلٰوةِ فَهَلْ اَنْتُمْ مُّنْتَهُوْنَ﴾

''بے شک شیطان تو یہی چاہتا ہے کہ تم کو شراب اور جوئے میں ڈال کر تم میں دشمنی اور کینہ ڈال دے، اور تم کو اللہ کی یاد اور نماز سے روک دے، پس تم ان کاموں سے اب بھی باز نہیں آؤ گے؟'' (المائدۃ: 91)

﴿يَسْـَٔلُوْنَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيْهِمَآ اِثْمٌ كَبِيْرٌ وَّمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَاِثْمُهُمَآ اَكْبَرُ مِنْ نَّفْعِهِمَا﴾ ''یہ تم سے شراب اور جوئے کی نسبت دریافت کرتے ہیں۔ کہہ دو کہ ان میں نقصان بہت بڑے ہیں اور لوگوں کے لیے کچھ فائدے بھی، لیکن نقصانات ان سے کہیں زیادہ ہیں۔''[1]

جوا، غرر کی ایک شکل ہے کیونکہ جواری کو جوے کے نتیجے کا علم نہیں ہوتا۔ ایک شخص اس امید میں اپنا پیسہ داؤ پر لگاتا ہے کہ اس پر اسے بڑی رقم ملے گی یا پھر رقم ضائع ہو جائے گی۔ موجودہ دور کی لاٹریاں بھی جوئے کی ایک قسم ہیں۔

پاکستان کی وفاقی شریعت عدالت کے مطابق ایسی لاٹری جس میں کوپن یا ٹکٹ دیے جاتے ہیں اور کسی غیر یقینی یا نامعلوم واقعے کی بنیاد پر، جس کا انحصار چانس پر ہوتا ہے، ترغیب دی جاتی ہے، یا قرعہ اندازی کے ذریعے غیر متناسب سائز کے انعامات تقسیم کیے جاتے ہیں اور جس میں حصہ لینے والا شخص چانس کے ذریعے انعام حاصل کرنے کا ارادہ کرتا ہے، شریعت کے احکامات کے خلاف ہیں۔ شریعت عدالت کا یہ بھی کہنا ہے کہ ایسی اسکیم بھی شریعت کے مطابق نہیں جس میں سرمایہ کاروں کا پیسہ محفوظ ہو لیکن دیے جانے والے انعامات اس سرمائے سے آنے والے سود سے تعلق رکھتے ہیں، کیونکہ اس میں قمار کا پہلو آجاتا ہے۔

متعدد روایتی مالیاتی سودوں اور بینک اسکیموں / پراڈکٹس میں میسر اور قمار کا عنصر شامل ہے جن سے اسلامی بینکوں کو بچنا چاہیے۔ روایتی بیمہ شریعت سے مطابقت نہیں رکھتا کیونکہ اس میں ربٰو اور میسر شامل ہیں۔ حکومتیں اور سرکاری / نجی شعبے کی کارپوریشنیں لاٹری اور قرعہ اندازی کی بنیاد پر وسائل اکٹھا کرتی ہیں۔ یہ اسکیمیں بھی جوئے کی تعریف میں آتی ہیں اور ممنوع ہیں۔ موجودہ مستقبلیات اور اختیارات (Futures and Options) کنٹریکٹس جو نرخوں میں فرق کی بنیاد پر طے کیے جاتے ہیں (یعنی ان میں فریقین کی طرف سے سپردگی یا وصولی نہیں ہوتی) وہ بھی جوئے میں شمار ہوتے ہیں۔

---

[1] البقرۃ:219.

وبسٹر کی لغت کے مطابق لاٹری کی تعریف ''قرعہ اندازی یا چانس کے ذریعے انعامات کی تقسیم'' ہے۔
عملاً، لاٹری کی متعدد شکلیں رائج ہیں جن میں کچھ جائز ہوسکتی ہیں لیکن شرعی نقطۂ نظر سے اکثر ناجائز ہیں۔ یہ معلوم کرنے کے لیے کوئی پیمانہ ہونا چاہیے کہ کونسی لاٹریاں جائز ہیں اور کونسی ناجائز۔ قرآنی آیات اور احادیث مبارکہ کے تجزیے سے پتہ چلتا ہے کہ جائز لاٹریوں میں کسی کا حق یا پوشیدہ مفاد نہیں ہونا چاہیے اور کسی کو اس رقم سے محروم نہیں کیا جانا چاہیے جو وہ اس عمل میں دے چکا ہے۔ مزید یہ کہ اگر کسی صورتحال میں یہ لازم آتا ہے کہ شرکاء میں سے کچھ کو کسی حق سے دستبردار ہونا پڑے گا یا ذمہ داری پوری کرنی پڑے گی تو کسی اور درست یا متفقہ فارمولے کی عدم موجودگی میں حل یہ نہیں کہ کوئی بھی من مانا فیصلہ کرلیا جائے بلکہ قرعہ اندازی کی جائے، جیسے حضرت یونس علیہ السلام کے معاملے میں ہوا۔[1]

مزید یہ کہ جب کسی رقم دینے والے یا بااختیار فرد کو کوئی حق یا رعایت دینے کے لیے کچھ ایسے لوگ منتخب کرنے ہوں جو برابر کی حیثیت رکھتے ہوں تو یہ معاملہ قرعہ اندازی کے ذریعے طے کیا جاسکتا ہے۔ ایسی صورتوں میں اس طرح کی لاٹری جائز ہے۔ بعض اوقات تاجر کچھ ایسی مصنوعات کی پیشکش کرتے ہیں جنہیں قیمتاً فروخت کرنے پر خریدار کو بطور ترغیب کوئی اور اضافی چیز بھی دی جاتی ہے جس میں قرعہ اندازی یا انعامات کا کوئی دخل نہیں ہوتا۔ یہ بھی جائز ہے کیونکہ خریدار کو معلوم ہوتا ہے کہ وہ کیا خرید رہا ہے اور بیچنے والا جانتا ہے کہ وہ کیا بیچ رہا ہے اور کس قیمت پر بیچ رہا ہے۔ نرخ معلوم ہوتا ہے اور فروخت کی جانے والی چیز معائنے اور جانچ کے لیے موجود ہوتی ہے اور چانس کا کوئی عنصر نہیں ہوتا۔ اس قسم کی فروخت چاہے وہ گاہکوں کو ترغیب دینے کے لیے مشتہر کی جائے، شریعت کے احکامات کے تحت ناجائز شمار نہیں ہوتی۔

تاہم جہاں کہیں قرعہ اندازی میں کچھ لوگوں کے فائدے میں کسی اور کو نقصان پہنچنے کا معاملہ ہو وہاں ممانعت آجاتی ہے۔ وہ لاٹری جس میں سرمایہ کاروں کو یہ ترغیب دی جائے کہ قرعہ اندازی کے ذریعے غیر متناسب انعامات تقسیم کیے جائیں گے یا جس میں شریک کوئی شخص انعام حاصل کرنے کے لیے چانس پر انحصار کرے، وہ اسلام کے احکامات کے خلاف ہے۔[2]

کچھ دوسری اسکیموں میں کسی پراڈکٹ کی خریداری پر کوپن یا ٹکٹ دیے جاتے ہیں جن کی قرعہ اندازی ہوتی ہے۔ ایسی صورتوں میں کسی غیریقینی اور نامعلوم واقعے کی بنا پر ترغیب دی جاتی ہے جس کا انحصار چانس پر ہوتا ہے۔ یہ صریحاً اسلام کے خلاف ہے جس میں جوئے، شرط بازی اور مال فروخت کرنے کے لیے قسم کھانے پر پابندی ہے۔ ایسی مبالغہ آمیز تشہیر اور غلط بیانی سے گاہک دھوکے میں آجاتے ہیں اور انہیں یہ تاثر

① اس واقعے کی تفصیل کے لیے دیکھیے قرآن مجید کی کوئی بھی تفسیر آیت 10:97۔

② تفصیلات کے لیے دیکھیے ایوب، 1999ء، ص 42-34، موازنے کے لیے پاکستان، پی ایل ڈی، 1992ء، سپریم کورٹ ص 159-157۔

ملتا ہے کہ ہر کوئی لکھ پتی بن جائے گا جبکہ نام نہاد ''بمپر پرائز'' کا امکان لاکھوں میں ایک یا دو کے لیے ہوتا ہے بلکہ چھوٹے انعامات کے لیے بھی یہ امکان ہزاروں میں ایک کے لیے ہوتا ہے۔

ایک اور قابل ذکر پہلو یہ ہے کہ ان اسکیموں میں قمار یا جوئے کے علاوہ ربو ،غرر اور جہل کا عنصر بھی ہوتا ہے۔ایسی اسکیموں کی آمدنی عملاً قرض کی ہی شکل اختیار کر تی ہے اور جو انعام دیا جاتا ہے وہ ایک پہلے سے طے شدہ اضافی رقم کا حصہ ہوتا ہے جو اسکیم جاری کرنے والا ادارہ قرض دینے والوں کو ادا کرتا ہے۔انعامات جیتنے والے لاٹری کے ذریعے سود کی رقم لیتے ہیں اور نہ جیتنے والے اپنے چانس کا انتظار کرتے ہیں۔ چنانچہ شرعی اصولوں کے مطابق اگر کسی نمائشی ٹکٹ کے خریدار کا ارادہ بنیادی طور پر یہ ہے کہ وہ انعام جیتے تو وہ گناہگار ہوگا۔ چنانچہ نہ صرف انعامات کے لیے اکٹھا کی جانے والی رقم ناجائز ہے بلکہ لاٹری کے نظام کے ذریعے اس کی تقسیم بھی جوئے سے مشابہت رکھتی ہے۔

حکومتوں، مالیاتی اداروں اور غیر سرکاری انجمنوں کی بیشتر لاٹریاں شرعی احکامات کے خلاف ہیں کیونکہ سرمایہ کاروں کو جو ترغیب دی جاتی ہے وہ یہ نہیں ہوتی کہ انہیں سرمایہ کاری سے نفع ہوگا بلکہ یہ ہوتی ہے کہ انہیں قرعہ اندازی سے بڑے بڑے انعامات دیے جائیں گے۔علاوہ ازیں ان میں محرک یہ نہیں ہوتا کہ خیراتی اور فلاحی اداروں کی مدد کی جائے بلکہ خود انعام اور سرمایہ پر منافع حاصل کرنا ہوتا ہے جو قرآنی تعلیمات کے خلاف ہے۔

مالیاتی اداروں کے لحاظ سے یہ بحث ان لاٹریوں یا انعامی اسکیموں / بانڈز سے زیادہ متعلق ہے جو بینک وقتاً فوقتاً جاری کرتے رہتے ہیں۔کیا اسلامی بینک اس طرح کے بانڈ یا اسکیمیں جاری کر سکتے ہیں؟ ہم اس پہلو پر ذیل میں بحث کریں گے۔

پرائز بانڈ اسکیموں میں اگرچہ سرمایہ کاروں کا پیسہ محفوظ رہ سکتا ہے تاہم انعامات کا تعلق اُس سود سے ہے جو اکٹھا کیے جانے والے سرمائے سے آتا ہے۔ پہلے سے طے شدہ سود بانڈ ہولڈرز میں تقسیم کیا جاتا ہے۔اس میں یہ پہلو اہم ہوتا ہے کہ کوئی ذمہ داری قبول کیے بغیر یا کام کیے بغیر چند افراد کو تو انعام حاصل کرنے کا موقع ملتا ہے جبکہ دوسرے بانڈ ہولڈرز نقصان اٹھاتے ہیں۔اس لیے روایتی انعامی اسکیمیں ربو اور قمار دونوں کی بنا پر شریعت کے خلاف ہیں۔

جو بینک اس طرح کی اسکیمیں چلاتے ہیں وہ عموماً ان میں حصہ لینے والوں کو کوئی منافع نہیں دیتے جبکہ کئی بینک اسکیم کے تمام شرکا کو معمولی سی رقم دیتے ہیں اور شرکا کی اکثریت کو دی جانے والی معمولی شرح اور جمع شدہ سرمائے پر سود کی بھاری رقوم کا فرق لاکھوں شرکا میں سے چند ایک کو دے دیتے ہیں۔اس سے اکثریت کی حق تلفی ہوتی ہے اور چند ایک کو ناجائز فائدہ پہنچتا ہے۔اس کے علاوہ ان اسکیموں میں شرکت کا محرک انعام حاصل کرکے راتوں رات لکھ پتی بننا ہوتا ہے۔ یہ نہ صرف غیر اسلامی ہے بلکہ عام اخلاقیات اور صائب معاشی اصولوں کے بھی خلاف ہے۔ان اسکیموں سے قیمتی وسائل حقیقی پیداوار کے شعبے میں جانے

کے بجائے چانس اور جوئے کے کھیلوں میں لگ جاتے ہیں۔

3.3 تجارتی اخلاقیات اور اصول!

ربوٰ، غرر اور جوئے جیسی اہم ممنوعات کے علاوہ اسلامی شریعت نے کچھ اصول دیے ہیں جو بالعموم معاشی سرگرمیوں بالخصوص تجارتی اور مالیاتی سودوں کے بارے میں ایک بنیادی ڈھانچہ فراہم کرتے ہیں۔ قرآن وسنت میں کئی اصول وقواعد کا حوالہ ہے جو عقود میں شامل فریقین کے حقوق وفرائض سے متعلق ہیں اور انصاف، باہمی تعاون، مرضی ومنشا اور ایمانداری پر زور، علاوہ ازیں دھوکا دہی، غلط بیانی، دوسروں کو غلط انداز سے سودے پر مائل کرنے کے عمل، ناانصافی اور استحصال سے گریز کی ہدایت کے ساتھ صحیح عقود کے لیے اساس فراہم کرتے ہیں۔[1]

ان اصولوں کا تعلق اللہ تعالیٰ کے روبرو انسانوں کی جوابدہی سے ہے اور اسی لیے ان کے مضمرات عام تجارتی اخلاقیات کے اصولوں سے مختلف ہیں۔ اسلام آخرت پر ایمان کا سبق دیتا ہے جس کا تقاضا یہ ہے کہ کوئی شخص کسی کے حقوق غصب نہ کرے۔ شریعت کا عمومی اصول یہ ہے کہ اللہ تعالیٰ اپنے حقوق (مثلاً عبادت سے غفلت) کو تو معاف کرسکتا ہے لیکن دوسرے انسانوں یا مخلوقات پر کیے گئے ظلم کو معاف نہیں کرتا جب تک حقدار خود اسے معاف نہ کرے۔ اس لیے لوگوں کو ان کے حقوق دینا اسلامی نظام اخلاقیات کا بنیادی اصول ہے۔ فلاحی سرگرمیاں، آمدنی کا پاک ہونا، لین دین میں موزوں شفافیت اور حقیقت کشائی، سودوں کا دستاویزی شکل میں لانا جس کے نتیجے میں حقوق وفرائض واضح ہوجائیں اور جامع اخلاقیات جو دوسروں کا خیال رکھنے کا تقاضا کرتی ہوں، یہ سارے کام اور اصول اسلامی تجارتی اصول وقواعد کا حصہ ہیں۔ ذیل میں ہم مختصراً اہم اصولوں کے بارے میں بتائیں گے۔

3.3.1 عدل وانصاف اور اچھا برتاؤ!

تمام معاشی سرگرمیوں میں اولین اصول عدل ہے جس کا مطلب ہے سب کے ساتھ انصاف اور توازن قائم رکھنا۔ یہ عدل ہی ہے جس سے زمین وآسمان اپنے اپنے مقام پر برقرار ہیں اور یہی وہ قوت ہے جو معاشرے کے مختلف طبقات کو آپس میں جوڑتی ہے۔ قرآن حکیم کا ارشاد ہے: ﴿وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا اِعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى﴾ ''کسی خاص قوم سے عداوت تم کو انصاف سے روک نہ دے، انصاف بہرحال کیا کرو کیونکہ انصاف تقویٰ سے بہت قریب ہے۔'' (المائدة:8)

اس نکتے پر مزید زور دیتے ہوئے قرآن حکیم مزید کہتا ہے: ﴿يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا كُوْنُوْا قَوّٰمِيْنَ بِالْقِسْطِ شُهَدَآءَ لِلّٰهِ﴾ ''مومنو! تم انصاف پر قائم رہنے والے بنے رہو، اللہ کے لیے گواہی دینے والے رہو'' (النساء:135) اس سے یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ جو بھی اللہ پر یقین رکھتا ہے اسے ہر ایک کے ساتھ، حتیٰ کہ

[1] تفصیلات کے لیے دیکھیے حسن الزمان، 2003ء۔

دشمنوں سے بھی منصفانہ برتاؤ کرنا ہوگا۔ ایک اور جگہ قرآن مجید میں ارشاد ہوا: ﴿وَلَا تَاْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَ تُدْلُوْ بِهَآ اِلَى الْحُكَّامِ لِتَاْكُلُوْا فَرِيْقًا مِّنْ اَمْوَالِ النَّاسِ بِالْاِثْمِ وَ اَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ﴾ ''اور ایک دوسرے کا مال ناحق نہ کھایا کرو اور نہ اس کو حاکموں کے پاس پہنچاؤ کہ ناجائز طور پر لوگوں کے مال کا کوئی حصہ کھا جاؤ، اور تم کو علم بھی ہو۔'' (البقرۃ:188)

پس اسلام کا یہ اہم اصول ہے کہ کسی فرد کے حقوق و فرائض دوسروں کے حقوق و فرائض سے کسی لحاظ سے کم یا زیادہ نہیں۔ تجارتی قواعد وضوابط کا اطلاق سب پر ہوتا ہے۔ کوئی بھی ناجائز طور پر دوسرے کا مال نہیں کھا سکتا۔ آنحضرت ﷺ نے حجۃ الوداع کے موقعے پر اپنے معروف خطاب میں فرد کی ذات، مال اور عزت تینوں حوالوں سے انسانوں کے حقوق کے احترام کا سبق دیا۔

اسلام کے ابتدائی دور اور بعد میں قرون وسطیٰ تک اسلامی مملکتوں میں عدل وانصاف کے حوالے سے کردار سازی پر بہت زور دیا گیا تاکہ معاشرہ ہموار بنیادوں پر چلتا رہے۔ چنانچہ اسلامی تاریخ عدل و مساوات کے نمایاں واقعات سے بھری ہوئی ہے۔ عدل و مساوات کے اسی تصور کی وجہ سے اسلام نے انسانی معاشرے کی ترقی میں شاندار کردار ادا کیا۔ عدل وانصاف کے اصولوں سے متعدد قواعد وضوابط اخذ کیے جا سکتے ہیں جن کا ذیل میں مختصراً تذکرہ کیا جائے گا۔

ایمانداری اور نرم خوئی:

شریعت مسلمانوں کو ایمانداری، سچائی اور دوسروں کا خیال رکھنے کی تلقین کرتی ہے خاص طور پر تجارتی لین دین میں ان امور کی زیادہ تاکید کی جاتی ہے۔ حضور اکرم ﷺ نے فرمایا ہے: ((اَلتَّاجِرُ الصَّدُوْقُ الْأَمِيْنُ مَعَ النَّبِيِّيْنَ وَالصِّدِّيْقِيْنَ وَالشُّهَدَ)) ''سچے اور ایماندار تاجر قیامت کے دن انبیا، صدیقین اور شہدا کے ساتھ ہوں گے۔'' (سنن الترمذی: باب ماجاء فی التجار)

آپ ﷺ نے یہ بھی فرمایا: ((اَلْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَهُ لَهُ)) ''کسی مسلمان کے لیے یہ جائز نہیں کہ اپنے بھائی کو کوئی چیز اس کا عیب بتائے بغیر فروخت کرے۔'' (سنن ابن ماجہ)

دوسروں کو دھوکا دینا اور جھوٹ بولنا گناہ کبیرہ میں شمار ہوتا ہے۔ رسول اللہ ﷺ اللہ تعالیٰ سے یہ دعا مانگا کرتے تھے: ''اے اللہ میں تیری پناہ مانگتا ہوں تمام گناہوں سے اور مقروض ہونے سے۔'' کسی نے پوچھا ''یارسول اللہ ﷺ آپ اکثر مقروض ہونے سے اللہ کی پناہ مانگتے ہیں۔'' آپ ﷺ نے جواب دیا: ''اگر کوئی شخص قرضے کے بوجھ تلے ہو تو جب وہ (قرض خواہ سے) بات کرتا ہے تو جھوٹ بولتا ہے اور وعدہ کرتا ہے تو اسے توڑ دیتا ہے۔''[1] اس کا یہ مطلب نہیں کہ قرض لینے کی ممانعت ہے۔ جیسا کہ باب 7 میں ذکر ہوا

[1] ترمذی، دارمی، ابن ماجہ اور دیگر۔

ہے، نبی کریم ﷺ نے خود اپنے لیے اور اسلامی ریاست کے لیے قرض لیا تھا۔ اس میں زور ایمانداری اور سچ بولنے پر اور جھوٹ بولنے سے اجتناب پر ہے۔ اس لیے صرف شدید ذاتی یا حقیقی کاروباری ضرورت کے لیے ہی قرض لیا جانا چاہیے۔

حضرت عبداللہ ابن عمر رضی اللہ عنہما بیان کرتے ہیں: ''ایک شخص نبی ﷺ کے پاس آیا اور عرض کی: ''مجھے لین دین میں اکثر دھوکا ہو جاتا ہے۔'' نبی ﷺ نے اسے ہدایت فرمائی: 'جب تم کوئی چیز خریدو تو (فروخت کنندہ سے) کہو: ''کوئی دھوکا نہیں''۔ اس کے بعد وہ شخص ایسا ہی کہا کرتا۔'' دھوکے کی صورت میں معاہدے کو منسوخ کرنے کا حق ہوتا ہے۔ اسی طرح غبن ممنوع ہے تاکہ یہ بات یقینی بنائی جا سکے کہ فروخت کنندہ جو چیز بیچ رہا ہے اس کی تمام خصوصیات معلوم ہیں اور وہ منصفانہ قیمت وصول کر رہا ہے۔ قرآن مجید میں ارشاد ہوا ہے:

﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ﴾ ''اور پورا ناپو جب ناپ تول کرو اور صحیح ترازو سے تولو۔'' (بنی اسرائیل: 26۔ نیز دیکھیے: المطففین: آیات 1-6)

اچھے تاجر کی ایک اور خصوصیت یہ ہے کہ وہ سختی سے گریز کرتا ہے اور دوسروں سے نرمی سے پیش آتا ہے۔ امام بخاری رحمہ اللہ کے مطابق رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ((رَحِمَ اللّٰهُ رَجُلًا سَمْحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى)) ''اللہ اس شخص پر رحمت نازل کرے جو بیچتے وقت، خریدتے وقت اور اپنا حق مانگتے وقت نرم خوئی سے کام لیتا ہے۔''

جس شخص پر کوئی ذمہ داری عائد ہوتی ہے یا جسے کوئی ادائیگی کرنی ہوتی ہے اس پر لازم ہے کہ جب حق رکھنے والا درشت ہو جائے تو بھی ردعمل ظاہر نہ کرے۔ قرض خواہوں کو تاکید کی گئی ہے کہ وہ نرم خوئی کا مظاہرہ کریں اور اگر مقروض شخص واقعی پریشانی میں مبتلا ہے تو اسے مزید وقت دیں۔

رسول اکرم ﷺ نے ایک بار فرمایا: ''جو بھی واپس کرنے کی نیت سے لوگوں سے قرض لیتا ہے، اللہ اس کی طرف سے واپس (کرنے کا انتظام) کرے گا اور جو بھی برباد کرنے کی نیت سے رقم لیتا ہے اللہ اسے برباد کر دے گا۔'' ایک شخص نے نبی کریم ﷺ سے (اونٹ کی شکل میں) اپنا قرض اس قدر درشت انداز میں طلب کیا کہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم برہم ہو گئے، وہ اسے سزا دینا چاہتے تھے لیکن نبی ﷺ نے فرمایا: ''اسے چھوڑ دو، بے شک اسے (درشتی سے) مانگنے کا حق ہے۔ ایک اونٹ خرید دو اور اسے دے دو۔'' صحابہ نے عرض کی: ''جو اونٹ دستیاب ہے وہ اس سے بہتر ہے جس کا وہ مطالبہ کر رہا ہے۔'' نبی ﷺ نے کہا کہ ''وہی خرید لو اور اسے دے دو، کیونکہ تمہارے درمیان سب سے بہتر وہ ہیں جو اپنا قرض اچھی طرح ادا کرتے ہیں۔''

لیکن اس ضمن میں یہ سمجھنا ضروری ہے کہ اداروں کے لیے برتاؤ کا طریقہ افراد کے مابین لین دین سے مختلف ہو سکتا ہے۔ اگر کوئی فرد کسی غریب یا مشکلات کا شکار شخص کا قرض معاف کر دیتا ہے تو قرآن حکیم کے مطابق وہ بہت نیک کام کرتا ہے۔ لیکن بینکوں جیسے اداروں کو جن کے پاس عوام کا پیسہ بطور امانت ہوتا

ہے ایک ایک پائی کی حفاظت کرنی چاہیے اور ایسے لوگوں کو کھلی چھٹی نہیں دینی چاہیے جو قصداً قرض واپس کرنے میں کوتاہی کرتے ہیں۔ اس لیے تمام اسلامی بینکوں کے شریعت بورڈز نے نادہند افراد پر جرمانے عائد کرنے کی اجازت دی ہے تاکہ نظم وضبط برقرار رہے اور لوگ عمداً نادہندگی سے احتراز کریں۔ حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ کا بیان ہے: ''رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کہا ''دولت مند شخص کا قرض واپس کرنے میں تاخیر کرنا ناانصافی ہے۔'' جرمانے کی یہ رقم فلاحی مقاصد کے لیے استعمال ہوتی ہے اور بینکوں کے نفع ونقصان کے کھاتوں میں جمع نہیں کرائی جاتی۔ اس پہلو پر باب 7 میں زیادہ تفصیل سے روشنی ڈالی گئی ہے۔

نجش کی ممانعت!

چیز خریدنے کا ارادہ رکھے بغیر بولی لگانا نجش کہلاتا ہے اور ناجائز ہے۔ رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے: ''ناجش (جو شخص نیلام میں قیمت بڑھانے کے لیے بولی لگاتا ہے) ربوٰ لینے والا لعنتی ہے۔'' (ابن حجر: 1981 باب النجش)۔ امام حاکم رحمہ اللہ کی روایت کے مطابق نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''اگر کوئی قیمتیں بڑھانے کے لیے بازار میں دخل اندازی کرے تو اللہ تعالیٰ کو حق ہے کہ اسے منہ کے بل دوزخ میں ڈال دے۔'' یہ عمل نہ صرف غیر اخلاقی ہے بلکہ معاشرے کے لیے نقصان دہ بھی ہے کیونکہ اس سے بازار میں بگاڑ پیدا ہوتا ہے۔

خلابہ (گمراہ کن مارکیٹنگ) کی ممانعت!

خلابہ کا مطلب ہے گمراہ کرنا، جیسے کسی چیز کی تعریف میں مبالغہ کر کے ناواقف اور سادہ لوح افراد کو دھوکا دینا۔ غیر اخلاقی ہونے کی وجہ سے یہ ممنوع ہے کیونکہ بیچی جانے والی چیز کو ویسا ظاہر کیا جاتا ہے جیسی وہ نہیں ہے۔ چنانچہ جھوٹی اور ملمع سازی پر مبنی مارکیٹنگ جائز نہیں۔ صحیح مسلم کے مطابق رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''بیچتے وقت یا کاروبار کرتے وقت قسم کھانے سے گریز کرو کیونکہ اس سے (ابتدا میں) کاروبار میں فائدہ ہوسکتا ہے لیکن (آخرکار) تباہی آتی ہے۔'' گمراہ کن اشتہار بازی اسی ممانعت کے تحت آتی ہے۔

حقیقت کشائی (Disclosure)، شفافیت (Transparency) اور جانچ پڑتال!

شریعت میں بازار کے اندر معلومات کی فراہمی کو بہت زیادہ اہمیت دی گئی ہے۔ خریدار کو خریدی جانے والی چیز کو دیکھنے اور جانچ پڑتال کرنے کا بھرپور موقع ملنا چاہیے۔ نادرست اور غلط معلومات دینا ممنوع ہے اور گناہ قرار دیا گیا ہے۔ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''مُسترسل (بازار میں نووارد) کو دھوکا دینا ربو ہے۔''[1] معاہدہ کرتے ہوئے کسی اہم بات کو چھپانا اسلامی کاروباری اخلاقیات کے خلاف ہے اور ایسی صورت میں متاثرہ فریق کو معاہدہ منسوخ کرنے کا حق ہے۔

متعدد احادیث میں کسی سودے سے متعلقہ تمام معلومات اور حقائق ظاہر کرنے کی ضرورت پر زور دیا گیا

---

[1] سیوطی، الجامع الصغیر، لفظ غبن کے ماتحت، کنز العمال، کتاب البیوع، 2، ص 205.

ہے اور خریدار یا بائع سے اشیا کی حقیقی مالیت یا ان کی خصوصیات چھپانے کی ممانعت کی گئی ہے۔ خاموش رہنا اور خریدار کو چیز کا عیب نہ بتانا بھی بددیانتی سمجھا جاتا ہے۔ ایک بار نبی کریم ﷺ ایک شخص کے پاس سے گذرے جو گیہوں بیچ رہا تھا۔ انہوں نے دریافت کیا: ''تم یہ کیسے بیچ رہے ہو؟'' اس شخص نے انہیں بتایا۔ پھر نبی کریم ﷺ نے گیہوں میں اپنا دست مبارک ڈالا اور اندر سے اسے نم پایا۔ آپ ﷺ نے فرمایا: ''جو شخص دوسروں کو دھوکا دے وہ ہم میں سے نہیں۔''

حضور اکرم ﷺ کے زمانے میں جب دور دراز سے اپنا مال فروخت کے لیے شہروں میں لانے والے قبائل کو منڈی کے بارے میں معلومات دستیاب ہونے کا کوئی ذریعہ نہ تھا، نبی ﷺ نے فرمایا: ''رکبان (مال بیچنے کے لیے شہروں میں آنے والے اناج کے تاجروں) کا مال شہر کے باہر سے ہی خریدنے کے لیے نہ جاؤ، نہ ہی کوئی دوسرے کے طے کردہ نرخ سے زیادہ نرخ پر خریدے اور نہ ہی کوئی نجش کے طور پر کسی کو اکسانے کے لیے قیمت بڑھائے۔''[1] نبی ﷺ کے اس ارشاد کا مطلب یہ ہے کہ اناج کے تاجر شہر کی منڈی میں آئیں اور اپنا مال اُن قیمتوں پر فروخت کریں جن کا تعین طلب ورسد کی قوتیں کریں۔ بازار میں تمام فریقوں کو مال کے معیار، قیمت، گاہکوں کی قوتِ خرید اور مال کی طلب کے بارے میں معلومات ہونی چاہئیں۔ فروخت کیا جانے والا مال معائنے کے قابل ہوتا کہ معاہدہ طے پاتے وقت فریقین کو اس سے ہونے والے فوائد کا علم ہو۔ اس لیے شفافیت کی خاطر یہ ضروری ہے کہ لین دین مقابلے کی صورت میں یا ایسے مقام پر ہو جہاں لوگ طلب ورسد کی صورتحال سے آگاہ ہوں اور وہ تمام متعلقہ معلومات کو سامنے رکھ کر فیصلہ کرنے کی پوزیشن میں ہوں۔

کوئی ضروری معلومات خفیہ رکھنا یا ایسا معاہدہ کرنا جس میں فریقین موضوعِ معاہدہ کے خواص سے لاعلم ہوں، غرر اور جہل کی تعریف میں آتا ہے جو ممنوع ہیں۔ لہٰذا کاروبار کے اسلامی اصولوں کے مطابق اثاثوں کی قدر سے متعلق تمام معلومات منڈی میں سرمایہ کاری کرنے والے تمام افراد کو دستیاب ہونی چاہئیں۔ پوری معلومات کا حصول اور دھوکا دہی سے تحفظ فریقین کا حق ہے۔

3.3.2 عہد کی تکمیل اور واجبات کی ادائیگی:

سورہ بنی اسرائیل میں مسلمانوں کو جو بارہ احکامات دیے گئے ہیں ان میں کئی ایک فرائض کی تکمیل اور معاشرے میں کمزور طبقات کی دولت غصب نہ کرنے کے بارے میں ہیں۔ ﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾ ''اور عہد کو پورا کیا کرو، بے شک عہد کے بارے میں پوچھا جائے گا۔'' (بنی اسرائیل: 34)

کاروباری اور مالی معاہدوں میں فریقین کے حقوق اور ذمہ داریاں ہوتی ہیں اور انہیں معاہدے کے مطابق اپنی ذمہ داریاں ادا کرنی ہوتی ہیں۔ شریعت میں نہ صرف عقود بلکہ یکطرفہ وعدوں اور باہمی معاہدوں

[1] صحيح البخاري.

کی تکمیل پر بھی زور دیا گیا ہے۔ شریعت میں منافقین کی ایک نشانی یہ بتائی گئی ہے کہ وہ وعدے پورے نہیں کرتے۔ ہم باب 5 میں اس پہلو پر بحث کریں گے۔ یہاں مختصراً اتنا بیان کرنا کافی ہوگا کہ دورِ حاضر کے علما وعدوں کی تکمیل کو لازمی تصور کرنے کے بارے میں متفق ہیں۔ اسلامی مالیات میں وعدے کا تصور مرابحہ لامر بالالشرا، اجارہ اور مشارکہ متناقصہ وغیرہ میں آتا ہے۔ ان تمام میں اگر وعدہ کرنے والا وعدہ پورا نہیں کرتا تو جس سے وعدہ کیا گیا ہے اسے خلاف ورزی کی بنا پر ہونے والے نقصان کا ہرجانہ وصول کرنے کا حق ہے۔

3.3.3 باہمی تعاون اور ازالۂ تکلیف:

اسلامی معاشی ڈھانچے میں باہمی تعاون، رواداری اور مل جل کر نقصان برداشت کرنے کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے۔ یہی پہلو اسے روایتی معاشیات سے ممتاز کرتا ہے جس میں ایک دوسرے کا گلہ کاٹنے والی مسابقت کی وجہ سے بہت سی غیر اخلاقی روشیں پیدا ہو جاتی ہیں اور لوگ فریب دہی اور جعلسازی کی طرف مائل ہوتے ہیں۔ اسلام اس بات پر زور دیتا ہے کہ ضرورت کے وقت دوسروں کی مدد کرنی چاہیے اور ایسے افعال سے گریز کرنا چاہیے جس سے دوسروں کو نقصان ہو۔ قرآن حکیم کا ارشاد ہے: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾ ''نیکی اور تقویٰ میں ایک دوسرے کی مدد کیا کرو، اور گناہ اور زیادتی میں ایک دوسرے کی مدد نہ کیا کرو اور اللہ سے ڈرتے رہو۔'' (المائدۃ 2:) نبی کریم ﷺ نے باہمی تعاون کی حوصلہ افزائی کرتے ہوئے ارشاد فرمایا: ''مومنین ایک دوسرے سے محبت، رحم اور ہمدردی میں ایک انسانی جسم کی طرح ہیں، جب ایک عضو کو آزار پہنچتا ہے تو پورے جسم کو تکلیف ہوتی ہے۔'' (صحیح مسلم)

اسی لیے اسلام نے باہمی تعاون کی بہت سی رسوم جیسے عاقلہ، ضمان خطر الطریق وغیرہ کو جو اسلام سے پہلے رائج تھیں، درست قرار دیا۔ عاقلہ (رشتہ دار) رسول کریم ﷺ کے زمانے میں ایک مروجہ طریق کار تھا جو مشترکہ ذمہ داری اور باہمی تعاون کے اصول پر قائم تھا۔ کوئی قدرتی آفت نازل ہونے کی صورت میں ہر ایک مدد کے لیے کچھ نہ کچھ دیتا تھا تاوقتیکہ ہونے والے نقصان کا مالی حد تک ازالہ نہ ہو جاتا۔ اسی طرح یہ اصول دیّت کے ضمن میں لاگو ہوتا تھا اور پورا قبیلہ قتل کی دیت کی ادائیگی کرتا تھا۔ اس طرح بوجھ اور ذمہ داری تقسیم ہو جاتی تھی۔ ضمان خطر الطریق میں سفر کے دوران نقصان کی صورت میں تاجروں کی ایک مشترکہ رقم سے مدد کی جاتی تھی۔ اسلام نے امدادِ باہمی اور مشترکہ ذمہ داری کے اس اصول کو قبول کیا ہے۔ یہی اصول بیمے کی اسلامی شکل یعنی تکافل کی بنیاد ہے۔

3.3.4 آزادانہ مارکیٹنگ اور منصفانہ نرخ (Fair Pricing):

اسلام میں کسی بھی حلال کاروبار یا لین دین کی آزادی ہے۔ لیکن اس کا مطلب یہ نہیں کہ کسی کو معاہدے کرنے کی بے لگام آزادی ہے۔ لین دین یا اشیا کا تبادلہ اسی صورت میں درست ہوگا جب جائز اشیا

کا ہو اور بیع، اجارہ اور خدمات جیسے مختلف اقسام کے لین دین کی حوالے سے شریعت کے اصول وضوابط کے مطابق ہو۔فقہاء نے ان اصولوں پر تفصیل سے بحث کی ہے اور ہم کتاب کے مختلف حصوں میں ان کا تفصیلی جائزہ لیں گے۔

اسلام ایک آزاد منڈی کا تصور دیتا ہے جس میں منصفانہ قیمتیں طلب ورسد کی قوتوں سے متعین ہوں۔ قیمتیں اُسی وقت منصفانہ ہوں گی جب وہ منڈی کی قوتوں کے درست عمل کا نتیجہ ہوں۔طلب ورسد کی قوتوں کے آزادانہ عمل کے درمیان کوئی مداخلت نہیں ہونی چاہیے تاکہ اشیا کے فراہم کنندگان اور صارفین سے کوئی ناانصافی نہ ہو۔ نبی کریم ﷺ نے غبن فاحش سے منع فرمایا ہے جس کا مطلب ہے کوئی چیز مہنگی فروخت کرنا مگر خریدار کو یہ تاثر دینا کہ چیز بازار کی قیمت پر بیچی جارہی ہے۔

کسی چیز کی قیمت اس کی تیاری میں استعمال ہونے والے خام مال، پیداواری لاگت، نقل وحمل اور دوسرے اخراجات کے علاوہ تاجر کا نفع ذہن میں رکھ کر متعین کی جاتی ہے۔اگر کوئی شخص بازار میں بظاہر اپنی سخاوت اور دوسروں کی بہبود کی خاطر لاگتی قیمت سے کم پر چیز بیچنے لگے تو وہ دوسروں کے لیے مسائل پیدا کرے گا جس کے نتیجے میں اس چیز کی رسد متاثر ہوگی اور بالآخر لوگوں کو نقصان ہوگا۔اسی لیے دوسرے خلیفہ راشد حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے کم قیمت پر مال بیچنے والے ایک تاجر سے کہا کہ وہ نرخ بازار کی سطح پر لائے ورنہ وہاں سے چلا جائے۔ چنانچہ اسلام میں فلاح وبہبود کی تلقین کی جاتی ہے مگر اس کا تقاضا ہے کہ یہ حقیقی کاروبار کے لیے مسائل پیدا نہ کرے۔

لیکن اگر مفاد پرست عناصر منڈی کی قوتوں کے عمل میں رکاوٹ پیدا کرتے ہیں یا مصنوعی قلت پیدا کرنے کے لیے ذخیرہ اندوزی شروع کر دیتے ہیں تو ریاست یا ضابطہ کاروں کی ذمہ داری ہے کہ وہ موزوں اقدامات کریں تاکہ طلب ورسد کی قوتیں مناسب طریقے سے اپنا کام کرتی رہیں اور ان میں کوئی بیجا مداخلت نہ ہو۔ چنانچہ تمام متعلقہ فریقوں کے مفادات کے تحفظ کے لیے ضروری ہے کہ اسلامی ریاست بگاڑ پیدا کرنے کی اجازت نہ دے۔[1] تاہم اس شرط پر مداخلت کرنے کی اجازت ہے کہ اس کا مقصد آزادانہ مسابقت میں رکاوٹوں سے پیدا ہونے والی بازار کی بے قاعدگیاں دور کرنا ہو۔

اسلامی بینکوں کے لیے لازم ہے کہ تجارت اور دیگر کاروبار کے شرعی اصولوں پر عمل کریں۔منڈی میں کاروبار کے اصولوں کے بارے میں جدہ میں قائم او آئی سی کی اسلامی فقہ اکیڈمی نے اپنے پانچویں اجلاس (منعقدہ 10 تا 15 دسمبر 1988ء) میں یہ رائے دی:

1. قرآن اور سنتِ رسول ﷺ کا بنیادی اصول یہ ہے کہ فرد کو اسلامی شریعت کے ڈھانچے کے اندر اللہ کے اِس حکم کے مطابق خریدنے اور بیچنے کا اختیار ہونا چاہیے "اے ایمان والو ایک دوسرے کا مال

[1] دیکھیے مودودی، 1991ء، 2، ص 15,16 (آیات 17:34,35 کی تفسیر)۔

ناحق نہ کھایا کرو البتہ آپس کی رضامندی سے تجارت کا لین دین کر سکتے ہو۔)''

2. تاجر اپنے لین دین میں کچھ بھی شرح منافع لے سکتا ہے۔ یہ بات عموماً تاجروں، کاروباری ماحول اور تاجر اور مال تجارت کی نوعیت پر چھوڑ دی جاتی ہے۔ تاہم شریعت کی بتائی ہوئی اعتدال، قناعت اور نرمی جیسی اخلاقی اقدار کا خیال رکھا جانا چاہیے۔

3. شریعت لین دین میں ناجائز افعال جیسے فریب دہی، دھوکا بازی، جعلسازی، اصل خواص کی پوشیدگی اور ایسے ذاتی فوائد جو معاشرے اور دیگر افراد کے لیے مضر ہوں، سے گریز کرنے کی ضرورت پر زور دیتی ہے۔

4. نرخ متعین کرنے میں حکومت کو شامل نہیں ہونا چاہیے سوائے ان صورتوں کے جہاں بازار کی صورتحال اور قیمتوں میں مصنوعی عوامل کی بناپر واضح بگاڑ نظر آ رہا ہو۔ اس صورت میں حکومت کو ان عوامل اور پیدا ہونے والے بگاڑ کو دور کرنے کے اسباب، قیمتوں میں غیر معمولی اضافے اور دھوکا دہی کو ختم کرنے کے لیے مداخلت کرنی چاہیے۔

3.3.5 ضرر سے تحفظ:

یہاں ضرر سے تحفظ کا مطلب ہے دو فریقوں میں ہونے والے معاہدے سے ان کو یا دیگر افراد کو نقصان سے بچانا۔ اسلام میں حقوق اور ذمہ داریوں کا تصور واضح ہے اور حقوق کی ادائیگی پر بہت زور دیا گیا ہے اور اُس فریق کو جسے معلومات نہ ہونے سے نقصان پہنچا ہے، اپنا نقصان پورا کرنے کا حق حاصل ہے۔ ریاست اور ضابطہ کاروں کا فریضہ ہے کہ تمام فریقوں کے لیے عدل وانصاف کو یقینی بنائیں اور یہ بھی خیال رکھیں کہ مفاد پرست قوتیں عوام کے لیے مشکلات پیدا نہ کریں۔

اگر ضابطہ کار یہ سمجھتے ہیں کہ سرمایہ لگانے والوں کی اکثریت سادہ لوح اور ناسمجھ ہے تو وہ انہیں بازار میں سرگرم عمل قوتوں کے ہتھکنڈوں سے بچانے کے لیے کارروائی کر سکتے ہیں۔ انہیں عوام کو تجارتی سرگرمیوں کے بارے میں ضروری معلومات بھی بہم پہنچانی چاہئیں۔ عوام کو ضروری معلومات دستیاب ہوں پھر بھی یہ ممکن ہے کہ وہ ان معلومات کا درست تجزیہ کرنے کی صلاحیت نہ رکھتے ہوں اور اس طرح سرمایہ کاری کے حوالے سے نادرست فیصلے کریں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ سرمایہ کار کسی غلط قسم کی معلومات پر حد سے بڑھ کر ردعمل ظاہر کریں اور ان کا رویہ غیر معقول ہو۔ ایسی صورت میں ریاست کو بازار کے غیر صحت مندانہ طور طریقوں کی وجہ سے عام لوگوں کو ہونے والے نقصان سے بچانے کے لیے موزوں اقدامات کرنے چاہئیں۔

اگر باہمی رضامندی سے دو فریقوں کے درمیان ہونے والا معاہدہ کسی تیسرے فریق کے لیے نقصان دہ ہے تو اس تیسرے فریق کو مخصوص حقوق حاصل ہوں گے۔ اس کی ایک مثال مشترکہ ملکیت میں شفعہ کا حق ہے۔ بقرین قیاس اس کا اطلاق اس صورتحال پر بھی ہوسکتا ہے جس میں جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں میں اقلیتی

حصہ داروں کو اکثریتی حصہ داروں کے فیصلے کی بنا پر نقصان کا سامنا ہو جیسے کہ اضافی اسٹاک عوام کو فروخت کرنا، کمپنی کی انتظامیہ میں تبدیلی لانا، دیگر کمپنیوں کے ساتھ انضمام اور کسی ادارے کی خریداری وغیرہ۔ [1]

3.4 خلاصہ اور نتیجہ!

اس باب میں ہم نے بنیادی اسلامی ممنوعات، مختلف سُودوں پر ان کے اثرات، معاشی رویے سے متعلق کچھ ہدایات اور اسلامی تجارتی اخلاقیات پر بحث کی جن کی شریعت کے دائرے میں مالیاتی لین دین پر اثرات کے حوالے سے اہمیت ہے۔ لین دین میں شریعت سے ہم آہنگ رہنے کے لیے ربا، غرر اور چانس کے کھیلوں سے گریز کرنا لازمی ہے۔ ان بنیادی ممنوعات کے علاوہ اسلام نے ایک اخلاقی معیار بھی مقرر کیا ہے جو تمام مہذب معاشروں میں تقریباً مشترک ہے۔

ربا کی تعریف متعین کرنے کی کوشش کی گئی ہے۔ قرض یا دَین کی اصل رقم پر کوئی بھی اضافہ جو صرف وقت کے عوض لیا جائے ربا ہے۔ ربا کی ممانعت کا ایک منطقی نتیجہ یہ ہے کہ وہ تمام فوائد ممنوع ہیں جو کسی محنت، کاروباری خطرے یا مہارت کے بغیر حاصل ہوں۔ جو شخص اپنی سرمایہ کاری پر نفع کمانا چاہتا ہے اسے اس کاروبار میں ممکنہ نقصان اٹھانے کے لیے بھی آمادہ رہنا چاہیے جس میں سرمایہ لگایا جا رہا ہے۔

اسلام میں قرض دینا ایک نیکی کا کام ہے کیونکہ قرض خواہ کو کوئی نفع طلب کیے بغیر قرض دار کو رقم یا کوئی چیز دینی ہوتی ہے۔ اگر افراطِ زر کی وجہ سے قرض کی قدر کم ہو جائے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ قرض خواہ نے زیادہ بڑی نیکی کی ہے۔ قرآن مجید میں ان مقروض افراد کو زیادہ مہلت دینے کی تلقین کی گئی ہے جو مشکل میں ہوں یا مالی مجبوری کا شکار ہوں۔ چنانچہ او آئی سی کی فقہ اکیڈمی نے اس عام خیال کو سختی سے مسترد کر دیا ہے کہ قرض کی رقم کو مصارفِ زندگی، شرحِ سود، جی این پی کی شرحِ نمو، سونے یا کسی اور چیز کی قیمت کے ساتھ منسلک کر دیا جائے (Indexation)۔ تاہم سونے یا کسی اور کرنسی کی صورت میں جس کے بارے میں کوئی یہ سمجھتا ہو کہ اس کی قیمت کم نہیں ہوگی قرض دیا جا سکتا ہے۔ اس صورت میں بھی اگر واقعتاً اس کرنسی کی مالیت کم ہو جائے تو قرض کی رقم میں اضافہ نہیں ہو سکتا۔

غرر کے معانی ہیں کسی تجارت یا معاہدے میں معاہدے کے موضوع یا اس کی قیمت کے بارے میں حد سے بڑھی ہوئی غیر یقینی کیفیت یا محض قیاس کی بنا پر خطرہ مول لینا۔ اس سے ایک فریق کو ناجائز طور پر نقصان اور دوسرے کو فائدہ ہوتا ہے۔ اس میں معاہدے کے حتمی نتیجے اور فریقین کے حقوق اور ذمہ داریوں کے بارے میں غیر یقینی کیفیت بھی شامل ہے۔ خرید و فروخت یا کوئی اور تجارتی معاہدہ جس میں غرر کا عنصر شامل ہو ممنوع ہے۔ علمائے شریعت کے مطابق غرر کے ممنوع ہونے کے لیے شرط یہ ہے کہ خطرہ یا غیر یقینی کیفیت بڑی ہو، وہ کسی عقدِ معاوضہ میں ہو، اس سے معاہدے کے اہم پہلو متاثر ہو رہے ہوں اور وہ سلم اور استصناع

---

[1] عبید اللہ، ص 13۔

جیسے کسی صحیح معاہدے کی ضرورت نہ ہو۔

اگر یقینی ہونے کے کچھ معیار پورے ہو جائیں تو غرر سے بچا جا سکتا ہے۔ صحیح سلم کی صورت میں کئی شرائط پوری ہونی ضروری ہیں۔ فروخت کار کو چیز خریدار کے حوالے کرنے کے قابل ہونا چاہیے۔ کوئی ناقابل حوالگی شے بیچنا ممنوع ہے۔ چیز کا واضح طور پر علم ہونا چاہیے اور اس کی مقدار کا تعین ہونا ضروری ہے۔ جہل غرر کا ایک جزو ہے اور اس کا مطلب ہے معاہدے کی نوعیت یا موضوع کا واضح علم نہ ہونا۔

نبی کریم ﷺ نے غرر کے عنصر کی وجہ سے کئی اقسام کی فروخت سے منع فرمایا ہے۔ ان میں بیشتر شکلیں موجودہ معاشی نظام میں غیر متعلق ہیں۔ تاہم دورِ حاضر کے بیشتر مالیاتی سودے جیسے فارورڈ، مستقبلات، اختیارات اور دیگر مالیاتی ماخوذیات (Derivatives) میں غرر کا عنصر اس حد تک آ جاتا ہے کہ وہ ناجائز ہو جاتے ہیں۔ اسی طرح ایسے معاہدے جن میں ثمن اور فروخت کی جانے والی چیز کی حوالگی دونوں کا انحصار آئندہ کی کسی تاریخ پر ہو، غرر کے عنصر کی بنا پر ناجائز ہیں۔

جوا غرر کی ایک قسم ہے کیونکہ جواری کو جوئے کے نتائج کا علم نہیں ہوتا۔ حکومت اور سرکاری نجی کارپوریشنیں لاٹریوں اور قرعہ اندازیوں کی بنیاد پر رقوم اکٹھا کرتی ہیں، جو جوئے کے تحت آتی ہیں اس لیے ممنوع ہیں۔ مالیاتی اداروں کی قرعہ اندازی والی انعامی اسکیمیں بھی شریعت کے خلاف ہیں کیونکہ ان میں ربا اور میسر دونوں آ جاتے ہیں۔

کاروباری معاملات اسلام کے اخلاقی معیارات کے مطابق ہونے چاہئیں مثلاً تجارتی لین دین میں ایک دوسرے کے مفادات کا تحفظ اور بھاؤ تاؤ میں سخاوت۔ جھوٹی قسم کھانے، جھوٹ بولنے اور حقائق چھپانے سے اجتناب۔ ایمانداری، راست بازی اور باہمی رضامندی کا اثبات، غلط بیانی اور مصنوعات کی مبالغہ آمیز تعریف سے گریز وغیرہ اسلامی تجارتی اخلاقیات کے اہم ستون ہیں۔ شریعت ایسی تشہیر کو پسند نہیں کرتی جس میں کاروبار سے متعلق حقائق کو پوشیدہ رکھا جائے اور کسی ادارے کی مالی حیثیت یا اس کی مصنوعات کے بارے میں مبالغے سے کام لیا جائے۔

4
اسلامی بینکاری نظام کا فلسفہ اور اس کے نمایاں پہلو

4.1 تعارف:

اسلامی بینکاری اور مالکاری کے تصورات اسلام کے احکامات، اخلاقیات واقدار کے مطابق ترتیب دیے گئے ہیں۔ چنانچہ یہ نظام روایتی حسن انتظام (Good Governance) اور نظم خطرہ (Risk Management) کے اصولوں کے علاوہ اسلامی شریعت کے ضابطوں کے ماتحت ہے۔ 1970ء کی دہائی میں روایتی سودی نظام کے متبادل نظام کے لیے Interest-free Banking یا سود سے پاک بینکاری ''غیرسودی بینکاری'' کی اصطلاح استعمال کی گئی تھی۔ لیکن سود سے پاک بینکاری ایک محدود تصور ہے جو کچھ بینکاری آلات، وثیقہ جات (Instruments) اور کارروائیوں کا نام ہے جن میں سود سے گریز بڑا مقصد ہے۔ اسلامی بینکاری زیادہ مناسب اور ایک عمومی اصطلاح ہے جس میں نہ صرف سودی لین دین سے اجتناب ضروری ہے بلکہ غرر اور دیگر غیر اخلاقی طور طریقوں سے گریز بھی اہم ہے جو شریعت میں ممنوع ہیں اور جو اسلامی معیشت کے اغراض ومقاصد سے ہم آہنگ نہیں۔

یہی وہ پہلو ہے جو مالکاری کی دنیا میں اس ابھرتے ہوئے نظام کے فلسفے اور اس کی خصوصیات کو دوسرے نظاموں سے ممتاز کرتا ہے۔ اس باب میں ہم اسلامی مالیات کے اُن بنیادی پہلوؤں کا جائزہ لیں گے جو تجارت و مالکاری کے دائرے میں براہ راست پراڈکٹس، وثیقہ جات، اداروں اور منڈیوں کو متاثر کرتے ہیں۔ ان میں سود سے اجتناب، حقیقی تجارت اور دیگر کاروبار میں شرکت، مختلف قسم کے کاروبار میں نفع کا مستحق ہونے کے لیے الخراج بالضمان اور دیگر شرائط، پیسے سے پیسے کمانے کی بجائے کاروباری خطرے پر مبنی کاروبار شامل ہیں۔ بینکوں، ڈپازٹرز اور رقوم استعمال کرنے والوں پر ان پہلوؤں کے اثرات کا بھی جائزہ لیا جائے گا۔

4.2 اسلامی مالیات کا فلسفہ:

اسلامی معاشیات، جس کا ایک اہم جزو اسلامی نظامِ مالکاری ہے، کچھ ممانعات اور مباحات پر مبنی ہے۔ جیسا کہ قرآن حکیم میں ارشاد ہوا: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ ''اللہ نے تجارت (سے نفع) کی اجازت دی ہے اور ربٰو کو حرام ٹھہرایا ہے۔'' (البقرۃ:275)

ربٰو کی ممانعت اور تجارت وکاروبار کرنے کی اجازت کا اصول اسلامی معیشت میں بینکاری اور مالیاتی

لین دین کو اثاثہ جات پر مبنی کاروبار اور معاملات کی جانب لے جاتا ہے۔اس کے معنی یہ ہوئے کہ مالکاری کے تمام سودے ایسے ہونے چاہئیں جو حقیقی لین دین یا اشیا، خدمات اور فوائد کی فروخت کی نمائندگی کریں۔ اس کے علاوہ اسلام نے ایک اخلاقی ربرتاو کا معیار بھی مقرر کیا ہے جو دنیا کے تمام مہذب معاشروں میں تقریباً ایک جیسا ہے۔

اسلامی مالکاری نظام کا ڈھانچہ قرض یا دَین پر کسی آمدنی (ربٰو) کی ممانعت اور منافع کے حلال ہونے کے اصول پر قائم ہے۔ربٰو جسے عموماً سود کہا جاتا ہے اصل رقم پر مقروض یا مدیون سے لیا جانے والا اضافہ ہے۔اس کا مطلب ایسے سودوں پر نفع ہے جن میں پیسے سے پیسے کا تبادلہ کیا جائے، یا ادائیگی میں تاخیر کی بنا پر طے شدہ قیمت یا دَین پر اضافہ لیا جائے۔شریعت نے اسے ناجائز قرار دیا ہے کیونکہ اس سے معیشت میں عدمِ توازن پیدا ہوتا ہے۔ چونکہ سودی ادائیگی کے تمام معاملات ممنوع ہیں اس لیے قرض کے معاہدے پریمیم یا بٹہ پر فروخت نہیں کیے جاسکتے۔اسی طرح زر اور زر کی نمائندگی کرنے والی کسی چیز جیسے سونے یا چاندی کا لین دین اِس طرح ہونا چاہیے کہ مساوی مقدار کا تبادلہ ہو جو ہاتھ کے ہاتھ ہو جائے۔''مساوی تبادلے'' کا مطلب واضح ہے یعنی کسی بھی جانب سے کوئی اضافہ ربٰو ہوگا۔روپے پیسے کا تبادلہ ہاتھ کے ہاتھ بھی ہونا چاہیے کیونکہ بصورت دیگر جو شخص پہلے وصول کرے گا وہ اس سے فائدہ اٹھا سکتا ہے جبکہ اس نے عوض میں دوسرے فریق کو ابھی کچھ نہیں دیا جس سے وہ بھی فائدہ اٹھا سکے۔

اسلامی مالکاری نظام میں قرض صرف ایک زری یا مالیاتی سودا ہے جس میں رقم ایک ہاتھ سے دوسرے ہاتھ میں اِس ضمانت کے ساتھ منتقل ہوتی ہے کہ قرض خواہ کو کسی اضافے کے بغیر ادا کی جائے گی۔اسے سرمایہ کاری نہیں سمجھا جائے گا اس لیے کہ اسلامی مالکاری نظام میں سرمایہ کاری محض مالیاتی یا زری سودا نہیں جس میں صرف رقوم کی منتقلی ہو اور اس پر منافع لیا جائے۔سرمایہ کاری اس وقت کہلائے گی جب سرمایہ حقیقی سرگرمی کا حصہ بن جائے یا خود ایک حقیقی سرگرمی ہو۔اس طرح حکومت یا کسی کارپوریشن کا جاری کردہ بانڈ خریدنا یا کسی روایتی بینک میں قرض کی شکل میں رقم جمع کرانا سرمایہ کاری نہیں کیونکہ یہ فقط زری و مالیاتی لین دین ہے اور اس میں کوئی حقیقی سرگرمی شامل نہیں۔تاہم اگر رقم حقیقی اشیا یا خدمات خریدنے اور پھر انہیں منافع پر فروخت کرنے کے لیے استعمال کی جائے تو رقوم کا یہ استعمال سرمایہ کاری شمار ہوگا۔لیکن کوئی طبعی یا حقیقی اثاثہ تعمیر کرنے یا خریدنے کے لیے سود پر قرض لی گئی رقم کا استعمال جائز نہیں۔اسی طرح کسی سودی دستاویز کو خریدنا اور بیچنا سرمایہ کاری نہیں کیونکہ اس تبادلے میں کوئی حقیقی سرگرمی نہیں ہو رہی ہوتی۔ چنانچہ قرض پر نفع تو سود ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے تاہم سرمایہ کاری پر منافع جائز ہے۔

قرض کے لین دین میں تبادلہ مساوی مقدار کا ہونا چاہیے۔اگر قرض لی گئی جنس مثلی یعنی قابلِ تبادلہ ہو، جیسے کرنسی نوٹ ہوتے ہیں، تو بعینہٖ اسی طرح کی جنس واپس کی جانی ضروری ہے اور غیر مثلی یا ناقابلِ تبادلہ

چیزوں کی صورت میں قرض کا معاہدہ نقد سرمایے کی شکل میں کیا جانا چاہیے۔[1] دو ایک جیسی اشیا کے تبادلے کی صورت میں دونوں میں سے کسی بھی شے کی اضافی ادائیگی ممنوع ہے، چاہے یہ فروخت کا سودا ہو، قرض نہ ہو۔ اس اضافے کو ربٰو کا نام دیا گیا ہے۔ چنانچہ اگر ایک ٹن گندم یا ایک ہزار ڈالر بطورِ قرض لیے جاتے ہیں تو ایک ٹن گندم یا ایک ہزار ڈالر واپس کیے جائیں گے اور کوئی بھی اضافہ ربٰو شمار ہوگا۔ کرنسی نوٹ ثمن کی نمائندگی کرتے ہیں اور ثمن کی تجارت کو نبی کریم ﷺ نے سودی تجارت قرار دیا ہے، سوائے اس کے کہ ہاتھ کے ہاتھ تبادلہ ہو اور ایک ہی کرنسی کے تبادلے کی صورت میں مساوی مقدار کا تبادلہ کیا جائے۔

سود کی ممانعت کے علاوہ اسلامی مالیات مطلق خطر اور چانس کے کھیلوں پر بھی پابندی لگاتی ہے کیونکہ یہ چیزیں بھی استحصال کا باعث بنتی ہیں اور معاہدے میں شامل کسی ایک یا دونوں فریقوں اور پورے انسانی معاشرے کے نقصان پر منتج ہوتی ہیں۔ معاہدے میں شامل ہر فریق کو معلوم ہونا چاہیے کہ وہ کیا دے رہا ہے اور کیا وصول کر رہا ہے۔ چنانچہ اسلامی کاروبار اور مالکاری نظام میں فروخت کی جانے والی چیز اور اس کی قیمتِ مبادلہ کے بارے میں واضح تعین، شفافیت، حقیقت کشائی اور معاہدے میں برضا و رغبت شمولیت اہم عوامل ہیں۔ اسلامی مالیات اور مالکاری نظام کے اس فلسفے سے کئی اصول و قواعد اخذ کیے جاسکتے ہیں جن پر ذیل میں بحث کی جائے گی۔

4.2.1 سود سے اجتناب:

قرآن کریم کی دو آیات (2: 275,279) کو ذہن میں رکھتے ہوئے فقہا اور علما نے ایک اصول وضع کیا ہے جو اسلامی مالیات و معاشیات کا سنگِ بنیاد ہے۔ اس نظریے کا سب سے اہم پہلو سود یعنی دَین یا قرض پر کسی بھی نفع سے بچنا ہے۔ شرعی احکام کے مطابق قرض دینے والے کو کوئی دنیاوی صلہ طلب کیے بغیر قرض دار کو کچھ مدت کے لیے چیزیں یا پیسہ دینا ہوتا ہے۔ اس لیے اسلامی بینک کوئی بھی ایسا قرضہ لیں گے نہ دیں گے اور نہ ہی کسی ایسے معاہدے میں شامل ہوں گے جس میں قرضے یا ادھار کاروبار کی صورت میں دَین کی اصل رقم پر اضافہ لینے دینے کا عمل کیا جائے۔ منافع کمانے کی نیت سے نقد اور ادھار دونوں طریقوں سے چیزیں خریدنا بیچنا جائز ہے۔ ادھار کاروبار کے سودوں میں قیمت کی ادائیگی کے لیے دی گئی مہلت کو پیشِ نظر رکھتے ہوئے قیمت کا تعین کرنا بھی جائز ہے بشرطیکہ ادھار سودے کی صورت میں طے پانے والی اصل رقم پر کوئی اضافہ نہ کیا جائے۔ سیکشن 4.6 میں پیسے کی زمانی قدر پر بحث کرتے ہوئے ادھار کاروبار کی صورت میں قیمت کے تعین کے پہلو کا تفصیل سے جائزہ لیا گیا ہے۔

---

[1] حنفی فقہ کے مطابق صرف مثلی اشیا ہی ادھار لی اور دی جاسکتی ہیں۔ تاہم اسلامی فقہ کے دیگر مکاتب میں ہر قسم کی املاک قرض پر دینے کی اجازت ہے اور اگر قرض کی واپسی کے لیے کوئی مشابہ چیز دستیاب نہ ہو تو قرض دینے والے کو (نقدی کی صورت میں) اس کی قیمت ادا کی جائے گی (الجزیری، 1973ء، 2، ص679)۔

اس کے معانی یہ ہوئے کہ جب کوئی دَین وجود میں آگیا تو فروخت کنندہ معاہدۂ فروخت میں اس دَین کی صورت میں متعینہ قیمت سے زیادہ کا مطالبہ نہیں کر سکتا۔ نزول قرآن کے وقت سودی لین دین میں ملوث لوگوں نے احتجاج کیا اور کہا کہ سودی کاروبار پر قرض دینا تجارت کا سا عمل ہے۔ ان کا استدلال یہ تھا کہ جب تک مدیون رقم نہ دے انہیں واجب الوصول رقم میں اضافہ کرتے رہنے کی اجازت ہونی چاہیے۔ انہیں قرآن مجید کی آیت کے ذریعے تنبیہ کی گئی کہ ''تجارت'' جائز ہے لیکن ''ربوٰ'' ممنوع ہے۔ چنانچہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں میں سود پر قرض نہیں دیا جاتا۔ تجارت یا اجارہ کے کاروبار میں وجود میں آنے والے دیون کی صورت میں یہ بینک اور مالی ادارے اصل رقم سے زیادہ وصول کرنے کے مجاز نہیں۔ اسی طرح انہیں قلیل مدتی یا طویل مدتی قرضوں، اوورڈرافٹ، ضمانتوں، بلز، قابل وصولی رقوم یا دیگر وثیقہ جات کے عوض مالکاری پر فرصت ضائعہ کی تلافی (Cost of Funds) چارج کرنے یا اپنے قرضہ جاتی وثیقہ جات فروخت کرنے کی اجازت نہیں۔

4.2.2 غرر سے اجتناب:

اسلامی مالکاری نظام کا ایک اور اہم اصول غرر سے اجتناب ہے۔ جیسا کہ گذشتہ باب میں تفصیل سے ذکر ہوا، غرر سے مراد کسی ایسے معاہدے میں شریک ہونا ہے جس میں مطلق خطرہ ہو یا معاہدے کے حتمی نتیجے اور موضوع (Subject Matter) کے معیار و خواص یا فریقین کے حقوق و ذمہ داریوں کے بارے میں واضح تعین نہ ہو۔ موضوع کی قدر سے متعلق پوری معلومات نہ ہونے (جہل) یا اہم معلومات کے ناکافی یا نادرست ہونے میں بھی، جس سے فریقین کے لیے عدم یقین یا استحصال کا عنصر پیدا ہوتا ہو، غرر کا پہلو آتا ہے۔ دھوکا دہی، فراڈ یا قدر سے متعلق اہم معلومات کا چھپانا بھی غرر کے مترادف ہے۔ اسلامی بینکوں کو کسی ایسے سودے میں شریک نہیں ہونا چاہیے جس کی تکمیل کی صورتحال غیر واضح ہو کیونکہ اس صورت میں انہیں معلوم نہیں کہ عقد مکمل بھی ہوگا یا نہیں یا حوالگی ہوگی یا نہیں جو کسی بھی حقیقی کاروباری سودے کی تکمیل کے لیے لازمی ہے۔

مستقبلات اور اختیارات (Futures and Options) مارکیٹ میں مالیاتی اداروں اور بیمہ کمپنیوں کے موجودہ طور طریقے غیر اسلامی ہیں کیونکہ ان میں غرر، سود اور جوئے وغیرہ کے عناصر پائے جاتے ہیں۔ اگر اسٹاک مارکیٹوں کے کاروبار کو ان عناصر سے پاک کر دیا جائے تو کچھ وثائق کا لین دین اسلامی لحاظ سے ٹھیک ہوگا۔

غرر کی ممانعت کا تقاضا ہے کہ اسلامی بینک حصص کی سٹے بازی، شارٹ سیلنگ، بلز اور تمسکات کی ڈسکاؤنٹنگ یا ناشناخت شدہ اشیا کی تجارت میں شریک نہ ہوں۔ اسی طرح جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے آئی پی اوز یعنی فروختِ حصص کی پیشکشوں میں اسلامی سرمایہ کاری بینکوں کی شمولیت کے لیے ضروری ہے کہ غرر

سے بچا جائے کیونکہ کمپنیوں کے قیام کے ابتدائی مراحل میں سرمایہ کاروں اور پروموٹرز کے مابین معلومات یکساں نہیں ہوتیں اس لیے ان میں غرر کا عنصر ہو سکتا ہے۔ ماخوذیات (Derivatives) کی تجارت میں بھی غرر کا پہلو ہوتا ہے اور اسی لیے یہ اسلامی بینکوں کے لیے ایک مشکوک کاروبار ہے جس سے اجتناب ضروری ہے۔

4.2.3 جوئے اور چانس کے کھیلوں سے اجتناب:

اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے جوئے اور چانس کے کھیلوں سے اجتناب کرنا بھی ضروری ہے۔ اس موضوع پر بھی پچھلے باب میں تفصیل سے روشنی ڈالی گئی ہے۔ پرائز بانڈ اور لاٹریوں جیسی تمام اسکیمیں جن میں کوپن یا پرچیاں دی جاتی ہیں اور چانس پر مبنی ایک نامعلوم اور غیر یقینی واقعے کی بنیاد پر ترغیبات دی جاتی ہیں یا قرعہ اندازی سے غیر متناسب انعامات تقسیم کیے جاتے ہیں یا جن میں اسکیم میں حصہ لینے والے افراد انعام حاصل کرنے کے لیے چانس پر انحصار کرتے ہیں، اسلامی تعلیمات کے خلاف ہیں۔ اسی طرح ایک ایسی اسکیم جس میں اگرچہ سرمایہ کاروں کا پیسہ محفوظ ہو لیکن انعامات اس پیسے سے حاصل ہونے والے سود سے دیے جائیں، اسلامی تعلیمات کے خلاف ہوگی کیونکہ اس میں ربٰو اور قمار دونوں کا پہلو آجائے گا۔ ان اسکیموں کے شرکا کی بہت تھوڑی تعداد کوئی ذمہ داری قبول کیے بغیر اور کوئی کام کیے بغیر دوسرے بانڈ ہولڈرز کی لاگت پر انعام حاصل کرتی ہے۔

سودی بینکوں کے متعدد مالیاتی سودوں، اسکیموں اور پراڈکٹس میں جوئے کا عنصر شامل ہوتا ہے جس سے اسلامی بینکوں کو بچنا ضروری ہے۔ روایتی بیمہ شریعت سے مطابقت نہیں رکھتا کیونکہ اس میں ربٰو اور میسر دونوں شامل ہیں۔ حکومتیں اور سرکاری / نجی کارپوریشنیں لاٹریوں اور قرعہ اندازیوں کی بنیاد پر وسائل اکٹھا کرتی ہیں جو جوئے کی تعریف میں آتا ہے، لہٰذا ممنوع ہے۔ مستقبلات اور اختیارات کے معاہدے بھی جو نرخوں کے فرق کے ذریعے طے پاتے ہیں جوئے میں شمار ہوتے ہیں۔

4.2.4 متبادل مالکاری اصول:

اسلامی بینکوں کے پاس مالکاری کا کاروبار کرنے کے لیے سود سے ہٹ کر متعدد دوسرے طریقے ہیں۔ مختصراً یہ کہ وہ مشارکہ، مضاربہ اور ان کی کئی دیگر شکلوں پر لاگو ہونے والے شراکت کے اصول، ادھار اور پیشگی فروخت (مؤجل اور سلم) پر لاگو ہونے والے مؤخر تجارت کے اصول، اجارہ اور شرکہ و اجارہ کے مجموعہ کے اصول اور مرابحہ و سلم / استصناع وغیرہ جیسے طریقوں کے امتزاج اپنا سکتے ہیں۔ مخصوص حالات میں متعلقہ فریقوں سے مشورے کے ساتھ وہ بغیر کسی منافع کے قرضہ جات بھی فراہم کر سکتے ہیں۔

ذیل میں ہم اسلامی مالکاری کی کچھ اہم شکلوں کا تعارف دے رہے ہیں تاکہ قارئین کو اسلامی بینکاری کے فلسفے پر ہونے والی بحث آسانی سے سمجھ میں آسکے۔ [1]

---

[1] ان تمام طریقوں پر مفصل بحث کتاب کے حصہ سوم میں کی گئی ہے۔

1. مضاربہ ایک شراکتی معاہدہ ہے جس میں ایک فریق سرمایہ فراہم کرتا ہے جبکہ دوسرا فریق کاروباری مہارت فراہم کرتا ہے۔ اگر کوئی نقصان ہوتا ہے تو وہ پیسہ لگانے والا برداشت کرتا ہے جبکہ منافع پہلے سے طے شدہ شرح کے مطابق شرکا میں تقسیم کیا جاتا ہے۔
2. مشارکہ بھی نفع ونقصان میں شرکت کا کاروبار ہے۔ اس کی یہ شکلیں ہوسکتی ہیں: ایک مستقل ایکوٹی کے طور پر سرمایہ کاری، دوسرے مقررہ دورانیے کے لیے کسی مخصوص منصوبے میں شرکت یا مشارکۂ متناقصہ یعنی گھٹتی ہوئی شراکت (رقوم حاصل کرنے والی پارٹی وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ بینک کے حصے کے عوض اس کو ادائیگی کرتی جاتی ہے)، خصوصاً ہاؤسنگ اور دیگر قائم اثاثہ جات کی مالکاری کے سلسلے میں جو اجارے پر دیے جاسکتے ہوں۔
3. مؤجل مرابحہ میں کسی گاہک کی خواہش پر یا کسی بینک کے اپنے لیے اشیا خریدی جاتی ہیں اور منافع پر ان کو ادھار پر فروخت کیا جاتا ہے۔ اس کے نتیجے میں دَین پیدا ہوتا ہے جس میں بینک کی لاگت اور منافع دونوں شامل ہوتے ہیں۔ اس دَین کو واپس کرنا ہوتا ہے، اس سے قطع نظر کہ ادھار پر خریداری اور کاروبار کرنے والے فرد یا ادارے کو نفع ہو یا نقصان، یا خواہ اس کی ملکیت میں موجودگی کے دوران سامان تباہ ہو جائے۔ یہاں دوسرے خلیفہ راشد حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے دور کا ایک اہم حوالہ ہمارے سامنے آتا ہے۔ ابن جریر طبری رحمہ اللہ (وفات 310 ہجری) کے مطابق ''ہند بنت عتبہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے پاس آئیں اور سرکاری خزانے سے 4000 (دینار) کے قرض کا مطالبہ کیا جس سے وہ کاروبار کرسکیں اور بعد میں اسے واپس کردیں۔ رقم حاصل کرنے کے بعد وہ بنوکلب کے علاقے میں گئیں اور کاروبار کیا جس میں انہیں نقصان ہوا۔ حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے کہا کہ قرض معاف نہیں کیا جاسکتا کیونکہ یہ سرکاری خزانے سے دیا گیا تھا۔''[1]
4. سلم جس میں مستقبل میں حوالے کی جانے والی طے شدہ اشیا کی پیشگی خریداری کے لیے طے شدہ قیمت ایڈوانس میں ادا کردی جاتی ہے۔
5. اجارہ میں کسی اثاثے کو لیز پر دیا اور اس کے عوض کرایہ حاصل کیا جاتا ہے۔ جب تک اثاثہ لیز پر ہوتا ہے، لیز پر دینے والا اثاثے کا مالک ہوتا ہے اور اس سے متعلق خطرے کا ذمہ دار اور کرائے کا حق دار ہوتا ہے۔
6. استصناع جس میں کسی شخص کو، جو فنانسنگ ایجنٹ بھی ہوسکتا ہے، قسطوں میں ادائیگی کے ساتھ مقررہ قیمت پر آئندہ کسی تاریخ پر کوئی چیز بنانے، تعمیر کرنے یا فراہم کرنے کے لیے کہا جاتا ہے۔ ایجنٹ کسی

---

[1] وفاقی شریعت کورٹ (ایف ایس سی) کا فیصلہ، پی ایل جے، 1992ء، ایف ایس سی، 153 (موازنہ کیجیے طبری، ابن جریر، تاریخ الامم، 5، ص 29، 30)۔ نیز پنجاب یونیورسٹی، 1973ء، 10، ص 775۔

مینوفیکچرر سے چیز تیار کرنے کا معاہدہ کرتا ہے اور گاہک ادائیگی کرتے ہیں جس میں پیداواری قیمت اور منافع شامل ہوتا ہے۔

ہم مالکاری کے مندرجہ بالا طریقوں کو کئی زمروں میں تقسیم کر سکتے ہیں جیسا کہ جدول 4.1 میں دکھایا گیا ہے جس سے سیّالیت (Liquidity)، شرحِ منافع (معلوم یا نامعلوم) اور ضمانت کی نوعیت کے حوالے سے مختلف نمایاں پہلوؤں کا پتہ چلتا ہے۔ مرابحہ، مساومہ اور اجارہ جیسے کاروبار میں بینکوں کی شرحِ منافع معلوم ہوتی ہے۔ تاہم تجارت اور اجارہ میں رسک یعنی کاروباری خطرے کی سطح مختلف ہوتی ہے اور مؤخر الذکر کی صورت میں بینک کو اثاثے کا خطرہ اور ملکیت سے متعلق دیگر اخراجات برداشت کرنے ہوتے ہیں۔ چنانچہ اجارہ میں بینکوں کا خالص منافع نیم متعین (Quasi-fixed) ہوگا جس کا مطلب یہ ہے کہ اگرچہ کرایہ تو بہر حال معلوم ہونا چاہیے مگر اثاثے کے حوالے سے بینک کو جو اخراجات کرنے پڑ سکتے ہیں وہ قبل از وقت معلوم نہیں ہوتے۔

جدول 4.1 اسلامی مالکاری کے مختلف طریقوں کی خصوصیات

معاہدے کی نوعیت	سیّالیت	ضمانت	شرحِ منافع
قرضہ پیدا کرنے والے طریقے			
قرض حسنہ	سیّال	گارنٹی/رہن	کوئی منافع نہیں
ادھار پر فروخت	غیر سیّال	گارنٹی/رہن	معلوم
سلم	غیر سیّال	گارنٹی/رہن	معلوم/نامعلوم
استصناع	غیر سیّال	گارنٹی/رہن	معلوم/نامعلوم
نیم قرضہ جاتی طریقے			
اجارہ	سیّال	گارنٹی/رہن	معلوم
شراکتی طریقے			
مشارکہ	سیّال	غلط روی پر جرمانہ	نامعلوم
مقید مضاربہ	سیّال	غلط روی پر جرمانہ	نامعلوم
غیر مقید مضاربہ	سیّال	غلط روی پر جرمانہ	نامعلوم

سلم اور استصناع میں بنیادی طور پر منافع نامعلوم ہوتا ہے کیونکہ بینک عام حالات میں وہ قیمت پیشگی متعین نہیں کر سکتا جس پر متعلقہ چیز آگے فروخت کرے گا۔ لیکن کچھ صورتوں میں یہ منافع بینک کو معلوم ہو سکتا

ہے اگر وہ کسی فریق کے ساتھ طے شدہ قیمت پر اثاثے کو حوالے کرنے کا سلم کا متوازی معاہدہ یا فروخت کرنے کا وعدہ کر لے۔ تاہم اگر وعدہ کرنے والا کسی وجہ سے وہ چیز نہ خرید سکے تو بینک کی آمدنی متاثر ہوگی۔ شراکتی طریقوں میں منافع کی شرح پیشگی معلوم نہیں ہوتی۔

ضمانت رہن!

دَین پر منتج ہونے والے تمام طریقوں میں بینک گاہک سے رہن، لیئن (Lien) یا موجود اثاثے پر چارج کی شکل میں ضمانت فراہم کرنے کو کہہ سکتا ہے۔ سلم جیسی پیشگی خریداری میں بینک گاہک سے اِس امر کو یقینی بنانے کے لیے ضمانت دینے کو کہہ سکتا ہے کہ وہ متفقہ تاریخ پر متعلقہ چیز حوالے کرے گا۔ نفع ونقصان میں شراکت کے طریقوں میں بینک معاہدے پر عمل نہ کرنے (Breach of Trust) کے خلاف ضمانت مانگ سکتا ہے، لیکن بینک کو عام کاروباری نقصان کی صورت میں گاہک کی رکھی گئی ضمانت یا رہن کو نافذ کرنے کا حق نہیں بشرطیکہ نقصان گاہک کی جانب سے کسی خلاف ورزی، تعدّی یا غفلت کی بنا پر نہ ہوا ہو۔

سیالیت (Liquidity)!

یہاں سیالیت کی اصطلاح کا مطلب ہے بینکوں کے لیے نقدی کی ضرورت پڑنے پر متعلقہ اثاثوں کو فروخت کر کے رقم کی وصولی کا امکان یا سہولت۔ چونکہ مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کی قابلِ وصولی رقوم (Receivables) اس طرح فروخت نہیں کی جاسکتیں جیسے سودی بینکاری میں قرضے کے وثیقہ جات فروخت کیے جاتے ہیں اس لیے انہیں اسلامی بینکوں کے غیر سیال اثاثے سمجھا جاتا ہے۔ یہ بات سلم اور استصناع کے لیے بھی درست ہے۔ اجارہ یا شراکتی طریقوں میں متعلقہ اثاثے یا اُن اثاثوں کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات سیال ہوتے ہیں کیونکہ وہ وثیقہ جات کی ثانوی منڈی میں فروخت ہو سکتے ہیں۔

4.2.5 سرمایہ کاری پر جائز آمدنی کی نوعیت:

کسی کاروبار میں سرمایہ کاری یا اصل زر پر حاصل کیے جانے والے تمام فوائد ممنوع نہیں۔[1] شریعت کے مجموعی اصولوں کی بنیاد پر علما نے فاضل وسائل کی قدر میں جائز طور پر اضافہ کرنے کے طریقے متعین کر دیے ہیں۔ منافع کو سرمائے کا ''صلہ'' تسلیم کیا گیا ہے اور اسلام فاضل وسائل کو آمدنی میں اضافے کے لیے استعمال کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ Ex-post Profit یعنی کاروبار میں ہونے والا آئندہ متوقع منافع جسے شریعت جائز قرار دیتی ہے اسلامی مالکاری نظام میں آجرانہ سرگرمیوں اور اضافی وسائل کی تخلیق کی

[1] اسلام نہ صرف آمدنی کے لیے سرمایہ کاری کی ترغیب دیتا ہے بلکہ پیداواری سرمایہ کاری کو لازمی قرار دیتا ہے۔ روایت کے مطابق حضور اکرم ﷺ نے فرمایا: ''جو (کسی مجبوری کے بغیر) مکان فروخت کرتا ہے اور رقم کو اُسی طرح کی کسی اور چیز میں نہیں لگاتا تو اللہ اس رقم میں برکت نہیں ڈالے گا۔'' حضرت عمر رضی اللہ عنہ فرمایا کرتے تھے: ''جو دولت رکھتا ہے اسے بڑھائے اور جو زمین رکھتا ہے اسے کاشت کرے۔'' دیکھیے: چھاپرا، 1993ء، ص98۔

حوصلہ افزائی کا ایک واضح اشارہ ہے۔ تاہم سرمائے پر منافع کے استحقاق کے علاوہ نقصان کے خطرے کی ذمہ داری بھی سرمایہ کار پر ہے۔ سرمائے پر نقصان کا بوجھ کسی اور پر نہیں ڈالا جا سکتا۔ وہ سرمائے کے مالک کو ہی برداشت کرنا ہے۔

مالکاری کے جائز اور منافع کی غرض سے کیے جانے والے سودے ٹھوس حقیقی اثاثوں سے منسلک ہونے چاہئیں۔ اسلام میں زر کو اس کی ذاتی حیثیت میں سرمایہ نہیں مانا جاتا چنانچہ زر خود بخود منافع نہیں کما سکتا۔ رقم فراہم کرنے والا ایک آجر کی حیثیت بھی رکھتا ہے۔ اسے اپنے سرمائے پر نفع یا نقصان ہوتا ہے اور اپنے کاروباری انتظام یا محنت پر اجرت یا معاوضہ ملتا ہے۔[1] اگر وہ خود کاروبار کا انتظام نہیں چلا رہا اور کسی اور فرد یا گروپ کو کاروبار کے لیے رقم دیتا ہے تو اسے نفع میں حصہ ملے گا جبکہ منتظم کاروبار کو نفع میں حصے کی شکل میں ''اجرت'' دی جائے گی۔ لیکن اگر کاروبار میں نقصان ہو گیا تو سرمائے کے مالک کو نقصان اٹھانا پڑے گا اور منتظم کاروبار کی اجرت ضائع جائے گی۔ پس نفع کمانا جائز ہے جس کا انحصار اِس پر ہے کہ کاروبار کا نتیجہ کیا نکلتا ہے۔ اس اصول کو ذہن میں رکھا جائے تو یہ کہا جا سکتا ہے کہ کوئی شخص اپنی سرمایہ کاری پر نفع کما سکتا ہے لیکن اس کو بعض ایسے اثاثوں سے منسلک کرنا ضروری ہے جو بلاواسطہ یا بالواسطہ تجارتی خطرے کی زد میں ہوں۔

ہر پیشگی طے شدہ آمدن ربو نہیں!

شریعت سے مطابقت کے لیے یہ ضروری نہیں کہ ہر سرمایہ کاری اور سودے سے ہونے والی آمدنی متغیر ہو۔ کئی ایک صورتوں میں آمدنی معین ہونے کے باوجود شریعت کے مطابق ہوتی ہے۔

کسی بھی سودے کی شرعی حیثیت کا تعین کرنے کے لیے ہمیں اس کی نوعیت کو دیکھنا ہوگا۔ اگر یہ کوئی قرض یا ادھار کا ایسا لین دین ہے جو دَین پر منتج ہو تو اس قرض یا دَین پر کسی بھی طرح کا اضافہ کرنا جائز نہیں۔ تاہم اشیاء یا ان کی افادیت کی فروخت میں شریعت کے اصولوں کے مطابق منافع کمایا جا سکتا ہے۔ تجارت میں کوئی بھی چیز، جس میں زر شامل نہیں، نقد ادائیگی کی صورت میں ایک قیمت اور مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر زیادہ نرخوں پر فروخت کی جا سکتی ہے۔ منڈی میں نقد یا ادھار کی قیمتوں کا تعین منڈی کی قوتوں کے ذریعے ہونا چاہیے۔ تاہم یہ اصول بعض شرائط کے ساتھ ہے جن کی تکمیل سود اور جائز نفع میں امتیاز کرنے کے لیے ضروری ہے۔ مختلف سودوں کے جواز یا عدم جواز کا فیصلہ کرنے کے لیے مندرجہ ذیل نکات کو ذہن نشین رکھنا چاہیے:

- بیع (اشیا کی خرید و فروخت) کا مطلب ہے قیمت کی ادائیگی پر جو فوری، مؤخر (ادھار فروخت میں) یا پیشگی (سلم میں) ہو سکتی ہے، اشیا کی ملکیت کی مستقلاً منتقلی جس کے بعد بیچی گئی اشیا سے متعلق خطرات،

---

[1] محنت میں جسمانی اور ذہنی مشقت دونوں شامل ہیں۔ اس لیے کاروبار کا ناظم ایک الگ تھلگ عامل پیداوار نہیں۔

نفع اور نقصان سب خریدار کے ہوں گے۔ اُسے قیمت ادا کرنی ہوگی چاہے وہ مالک کی حیثیت سے اشیاء کو کسی بھی طرح استعمال کرے یا کاروبار میں اسے نفع ہو یا نقصان۔ اس اصول کے تحت اسلامی بینکوں کا مرابحہ کی بنیاد پر بیچی گئی اشیا پر کوئی اختیار نہیں ہوتا اور وہ ان سے Roll-over نہیں کر سکتے یعنی پہلے سے فروخت کی گئی اشیا پر نیا مرابحہ نہیں کر سکتے۔ بینک اشیا کی قیمت کا تعین کرنے کے بعد انہیں فروخت کر دیتے ہیں جس سے دَین وجود میں آتا ہے۔ اب اشیا ان کے گاہکوں کی ہیں، انہیں دوبارہ فروخت کرنے کا اختیار نہیں۔

- ہبہ (تحفہ) کا مطلب ہے عوض کی ادائیگی کے بغیر اثاثوں کی ملکیت کی مستقل منتقلی۔ تحفہ دینے کے بعد اسے واپس نہیں لیا جا سکتا سوائے اس شخص کی رضامندی کے جسے تحفہ دیا گیا ہو۔
- ربو (النسیہ) کا مطلب ہے اضافے کی ادائیگی کے عوض کوئی چیز یا رقم عارضی طور پر دوسرے کی ملکیت میں دینا۔ اس میں سود شامل ہوتا ہے اس لیے یہ ممنوع ہے۔ اگر اشیا یا اثاثوں کی یہ عارضی منتقلی بدلے میں کسی ادائیگی کے بغیر ہو تو اسے قرض حسنہ یا تبرع کہتے ہیں اور اسلام اس عمل کی ترغیب دیتا ہے۔
- اجارہ کا مطلب ہے کرائے پر اثاثوں کے حق استعمال کی منتقلی۔ حق کرایہ اس شرط کے ماتحت ہوتا ہے کہ اجارہ دہندہ اجارے پر دیے گئے اثاثے کی ملکیت سے متعلق خطرات اور اخراجات برداشت کرے گا۔ اس حوالے سے سود اور اجارہ (لیزنگ) پر کرائے کے تصور میں فرق کے لحاظ سے کوئی الجھن نہیں ہونی چاہیے۔ مثال کے طور پر یہ دلیل دی جا سکتی ہے کہ شریعت کے اصولوں کے مطابق اگر پہلے سے طے کردہ کرایہ جو پیسے کی زمانی قدر کی بنیاد پر بھی طے کیا جا سکتا ہے جائز ہے تو قرضہ جات میں بھی پیسے کا پہلے سے طے شدہ کرایہ بصورت زمانی قدر جائز ہونا چاہیے۔ لیکن اس دلیل میں کوئی وزن نہیں۔ لیزنگ میں کرائے کا حساب اثاثے کی قابلِ استعمال ہونے کی صلاحیت کی بنیاد پر لگایا جاتا ہے جو اصولاً غیر یقینی ہوتا ہے۔ چنانچہ یہ بات غیر یقینی رہتی ہے کہ اثاثے کی معاشی زندگی مکمل ہونے تک اس میں لگے ہوئے سرمائے کی کتنی زمانی قدر حاصل ہوگی۔ اجارہ دہندہ اجارے پر دیے گئے اثاثے کے مالک کی حیثیت سے اس اثاثے کو لاحق ممکنہ خطرے اور اس کے صلے یعنی کرائے دونوں کا مالک ہوتا ہے۔ اسی لیے کوئی بھی چیز جس کو اُس کی مادی صورت میں یکسر تبدیلی یا اسے صرف کیے بغیر استعمال نہ کیا جا سکے، اجارے پر نہیں دی جا سکتی، جیسے پیسہ، دھاگہ، کھانے پینے کی اشیا، ایندھن وغیرہ، کیونکہ جب کوئی اثاثہ موجود ہی نہیں ہوگا تو اجارہ دہندہ ملکیت سے متعلق خطرہ کیسے برداشت کرے گا؟ وہ تمام اشیا یا اثاثے جن کی مادی صورت ان کے استعمال کے ساتھ ختم یا تبدیل نہیں ہوتی، مقررہ کرائے کے عوض اجارے پر دیے جا سکتے ہیں۔ اس طرح کوئی بھی شخص اپنے اثاثے معینہ یا طے کردہ کرائے پر استعمال کے لیے دوسروں کو اجارے پر دے سکتا ہے۔ طیارے، بحری جہاز، مکانات، گاڑیاں وغیرہ معینہ کرائے پر دی جا سکتی ہیں لیکن روپیہ پیسہ، زری اکائیوں کی نمائندگی کرنے

والی چیزوں، خوردنی اشیا، پٹرول وغیرہ کو اجارے پر نہیں دیا جا سکتا۔ یہ چیزیں بیچی اور خریدی جا سکتی ہیں یا ادھار بھی دی جا سکتی ہیں لیکن ادھار کی صورت میں ربو کے احکام لاگو ہوں گے اور بالکل ویسی ہی شے واپس کرنی ضروری ہوگی۔

مندرجہ بالا بحث سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ اسلامی بینک تجارت اور اجارے میں ایک مقررہ منافع وصول کر سکتے ہیں۔ تاہم قرض یا ادھار کاروبار سے منتج ہونے والے دَین کی وصولی میں وہ قرض یا دَین کی رقم سے زائد کچھ بھی وصول نہیں کر سکتے۔

سرمایہ کاری پر متغیر شرحیں!

شراکت پر مبنی طریقوں (مشارکہ، مضاربہ اور ان کی مختلف شکلیں جنہیں مجموعی طور پر شرکہ کہہ سکتے ہیں) سے سرمایہ کاروں کو متفرق شرحوں پر آمدنی حاصل ہوتی ہے۔ بچت کنندگان اور سرمایہ کاروں سے ڈپازٹس اور رقوم کے حصول کے لیے اسلامی بینک زیادہ تر شرکہ ہی استعمال کرتے ہیں۔ بینک سرمایہ کاروں کی رقوم سے کاروبار کرتے ہیں جس سے سرمایہ کاروں کو متفرق شرحوں سے منافع ملتا ہے۔ تاہم ایسی پراڈکٹس بھی تیار کی جا سکتی ہیں کہ سرمایہ کاروں کو نیم معینہ طرز کا منافع مل سکے۔ یہ اس صورت میں ممکن ہے جب شرکہ کی بنیاد پر لیا گیا سرمایہ معینہ آمدنی کے طریقوں، جیسے تجارت اور اجارہ، سے منسلک ہو۔ اس کی مثالوں میں شرکت الملک کی بنیاد پر مشارکہ متناقصہ اور شرکہ پر مبنی تمسکات کا اجرا (Securitization) ہیں۔

شرکہ پر مبنی طریقوں میں کاروباری خطرہ تجارت یا اجارہ پر مبنی طریقوں میں موجود خطرے سے زیادہ ہوتا ہے۔ کاروبار میں شریک افراد باہمی رضامندی سے ہر ایک کے منافع کے تناسب کا تعین کر سکتے ہیں جبکہ ہر شریک کا نقصان اس کی سرمایہ کاری کے تناسب سے ہی ہوگا۔ ایسے طریقوں میں چونکہ خطرہ زیادہ ہوتا ہے اس لیے منافع بھی عموماً زیادہ ہوتا ہے۔ اعداد و شمار کی مدد سے تحقیق سے ثابت ہوا ہے کہ شرکہ پر مبنی یا ایکویٹی فنانسنگ دنیا کے بیشتر حصوں میں استعمال کی جاتی ہے اور قرض پر مشتمل مالکاری سے زیادہ فائدہ مند ہوتی ہے۔[1] تاہم اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں نے ابھی تک شرکہ پر مبنی سرمایہ کاری کے امکانات سے بھرپور استفادہ نہیں کیا۔

حوالہ جاتی شرحیں (Benchmarks)!

مسابقت اور قواعد وضوابط کے ماحول میں کام کرنے والے مالیاتی اداروں کو کاروباری معاہدات کرنے اور ان کے تعین نرخ کے لیے حوالہ جاتی شرحوں یا پیمانوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ ان حوالہ جات سے بینکوں اور مرکزی بینکوں کا انتظام آسان، مؤثر اور شفاف ہو جاتا ہے۔ مختلف قسموں کے مالیاتی معاہدوں کے لیے متفرق قسم کی حوالہ جاتی شرحیں یا پیمانے درکار ہوتے ہیں۔ اسلامی مالیات کے اصولوں کے تحت اس

[1] دیکھیے: زمان اور زمان، 2001ء۔

قسم کے حوالہ جاتی پیمانوں کا استعمال جائز ہے۔ فقہ میں ہمیں اجرت المثل (منڈی میں موازنے کی عام اجرت)، ربح المثل (موازنے کی شرح منافع)، قراض لمثل (قراض یا مضاربہ میں موازنے کی شرح منافع) اور مساقات مثل (فصل کی تقسیم کے لیے موازنے کی نسبت) پر بحث ملتی ہے۔ علما نے بینکوں کو اجرت المثل کی بنیاد پر فراہم کردہ قرضوں پر سروس چارج وصول کرنے کی اجازت دی ہے۔ ① لفظ ''مثل'' ایک ایسے معاوضے کو ظاہر کرتا ہے جو بیع، اجارے یا شرکہ جیسے معاہدوں کی کسی شرط کے پورا نہ ہونے کی صورت میں معاہدے کے فاسد ہونے پر واجب الادا ہوتا ہے۔ یہ معاوضہ اجرت، کرائے یا منافع کی اس شرح کو ظاہر کرتا ہے جو اس صورت میں واجب الادا ہوتا ہے جب معاہدے کے کسی فریق نے کوئی کام یا ذمہ داری تو لی ہو لیکن معاہدے کی شرائط کی تکمیل میں کسی نقص کی وجہ سے وہ معاہدے کے تحت باقاعدہ معاوضے کا حقدار نہیں رہتا۔ اس صورت میں اسے رواجی یا کاروباری عرف کے مطابق ادائیگی کی جاتی ہے۔ ایسی ادائیگی عموماً منڈی میں رائج شرح کے مطابق ہوتی ہے۔ اس طرح کی شرحیں جو مختلف کاروباری حالات میں منڈی میں موجود ہوں ایک رہنما اشاریے کے طور پر استعمال کی جاتی ہیں۔ ②

سودی مالکاری نظام میں صرف ایک حوالہ جاتی شرح (شرح سود) ہوتی ہے۔ اسلامی مالیات میں دو حوالہ جاتی شرحیں درکار ہوتی ہیں: ایک قرضہ جاتی و نیم قرضہ جاتی معاہدوں کے لیے اور دوسری غیر قرضہ جاتی (ایکویٹی) معاہدوں کے لیے۔ اس لیے دو طرح کے حوالہ جاتی پیمانوں کی ضرورت ہوتی ہے: نرخی (مارک اپ/کرایہ) حوالہ جاتی پیمانہ اور شراکتی تناسب کا حوالہ جاتی پیمانہ جو مرکزی بینک کی شرح مضاربہ یا بین البینک شرح مضاربہ کے ذریعے متعین ہوتا ہے۔

حوالہ جاتی شرحیں منڈی کی قوتوں سے ہی متعین ہونی چاہئیں بشرطیکہ منڈی کی مجموعی کارکردگی میں بے قاعدگیاں نہ ہوں۔ روایتی بینکوں کے متوازی کام کرنے والے اسلامی بینک عام طور پر وہی حوالہ جاتی شرحیں استعمال کرتے ہیں جو روایتی بینک استعمال کر رہے ہیں۔ علماء کے مطابق ایسے حالات میں تجارت اور لیزنگ کے لیے اشیاء اور ان کے حق استعمال کے نرخوں کا تعین کرنے کے لیے سود پر مبنی حوالہ جاتی شرحوں کو استعمال کرنا غیر اسلامی نہیں بشرطیکہ تجارت اور اجارے کی شرائط پوری کی جائیں۔ ③

4.2.6 خطرے اور ذمہ داری کے ساتھ منافع کا استحقاق:

سرمایہ کاری یا کسی کاروبار میں لگائی گئی رقوم پر کسی نفع کے استحقاق کے لیے کاروباری خطرے کی ذمہ داری لینا لازمی شرط ہے۔ اہم شرعی مقولہ ''الخراج بالضمان'' یا ''الغنم بالغرم'' سرمائے پر کسی نفع کے جواز کا

---

① عثمانی، 1999ء، ص 147۔

② تفصیلات کے لیے دیکھیے حسن الزمان، اسلامی معاشیات پر آئی ڈی بی کا انعام حاصل کرنے پر IRTI، آئی ڈی بی کے سیمینار میں پڑھا گیا مقالہ۔

③ عثمانی، 2000a، ص 118-120۔

پیمانہ ہے جس کا مطلب ہے کہ اگر کسی کو اپنی سرمایہ کاری پر منافع چاہیے تو اسے ممکنہ نقصان بھی برداشت کرنا ہوگا۔ کسی اثاثے کی ملکیت کے لحاظ سے اس کے خطرے اور منافع دونوں کو قبول کرنے سے ہی اشیا، خدمات یا اشیا کے حق استعمال کے تعین نرخ کے ذریعے منافع کمایا جاسکتا ہے۔

اسلامی تناظر میں سرمایہ کاری محض مالیاتی یا زری سودا نہیں جس میں رقوم کی منتقلی ہی واحد عمل ہو جس پر نفع کا استحقاق ہو جائے۔ بینکوں کے ڈپازٹرز اور مالیاتی اداروں کی جانب سے لگائی گئی رقوم کو اسی صورت میں سرمایہ کاری تسلیم کیا جائے گا جب یہ کسی حقیقی کاروبار کا حصہ ہوں یا خود حقیقی سرگرمی ہوں۔ اس کا سبب یہ ہے کہ جب روپیہ پیسہ کاروباری صلاحیت سے وابستہ ہوتا ہے تو اس میں نمو کے امکانات ہوتے ہیں۔ خود پیسے کو سرمایہ تسلیم نہیں کیا جاسکتا اور اسی لیے زری سرمایہ نفع کا استحقاق نہیں رکھتا۔

تمام اقتصادی سرگرمیوں میں کوئی نہ کوئی تجارتی خطرہ ہوتا ہے اور منافع یا آمدنی کے جواز کے لیے وہ خطرہ برداشت کرنا ضروری ہے۔ بالفاظِ دیگر تجارت میں لگائی گئی رقوم پر جو منافع ملتا ہے وہ تاجر کی ''اضافۂ قدر'' پیدا کرنے کی اہلیت اور ممکنہ نقصان کا خطرہ برداشت کرنے پر آمادگی کا مظہر ہوتا ہے۔ اس طرح کا منافع کسی بھی کاروبار میں پیداواری کردار ادا کرتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ سود، لاٹری، جوا وغیرہ ممنوع ہیں کیونکہ ان سب میں یا تو کاروباری خطرہ ملکیت کے اعتبار سے قبول نہیں کیا جاتا یا ان کا نتیجہ خالصتاً اتفاق یا چانس پر منحصر ہوتا ہے۔

دَین پر منتج ہونے والے طریقوں میں اسلامی بینکوں کو کئی ایک خطرات کا سامنا ہوتا ہے جن میں رقم ڈوب جانے یا فریق ثانی سے متعلق خطرات، ملکیت کی منتقلی کے خطرات، منڈی کے خطرات، اجناس کے خطرات، نرخ یا شرحِ منافع کے خطرات، قانونی یا دستاویزی خطرات اور دیگر خطرات شامل ہیں۔ اسلامی بینکوں کو شرعی اصولوں کی حدود میں رہتے ہوئے خطرات کم کرنے کے طریقے اختیار کرنے کی اجازت ہے۔ چنانچہ خطرہ کم کیا جاسکتا ہے لیکن بالکل ختم نہیں کیا جاسکتا۔ اسی طرح متعلقہ صلہ منتقل کیے بغیر کسی اور کو تجارتی خطرہ منتقل کرنا جائز نہیں۔

اہم اصول یہ ہے کہ ملکیت کو متعلقہ نقصان کے خطرے سے الگ نہیں کیا جاسکتا یعنی کسی اثاثے کے مالک کو ہی اس سے متعلقہ نقصان برداشت کرنا ہوگا۔ اس اصول کے مختلف سودوں کے حوالے سے اہم مضمرات ہیں۔ قرضہ جات میں کسی بھی نفع کا استحقاق نہیں ہوتا کیونکہ قرض دینے والے کو پوری رقم واپس لینے کا استحقاق ہوتا ہے چاہے وہ کسی بھی طرح استعمال کی گئی ہو یا چاہے مقروض کو اپنے کاروبار میں نقصان ہوا ہو۔ تجارت میں جب تک اثاثہ فروخت کنندہ کے پاس رہتا ہے، اسے اس کے نقصان یا تباہ ہونے کا خطرہ برداشت کرنا ہوتا ہے۔ جونہی وہ اثاثہ بیچتا ہے، خطرہ خریدار کو منتقل ہوجاتا ہے اور اگر اثاثہ ادھار پر فروخت کیا گیا ہے تو خریدار کو طے شدہ وقت پر قیمت ادا کرنی ہوتی ہے خواہ اثاثہ کسی وجہ سے ختم یا برباد ہی کیوں نہ ہو گیا ہو۔ وہ تکافل کے ذریعے خطرے کو کم کرسکتا ہے لیکن اس کا اُس کی قیمت ادا کرنے کی ذمہ

داری سے کوئی تعلق نہیں ہوگا۔ اسی طرح اجارہ میں اجارہ دہندہ کو صرف اس صورت میں کرایہ وصول کرنے کا حق ہے جب وہ اثاثہ قابل استعمال شکل میں رکھے، اس طرح کہ ملکیت سے متعلق تمام اخراجات اور اثاثے سے منسلک تمام خطرات برداشت کرے۔

شرکہ پر مبنی طریقوں میں کاروباری خطرہ مرابحہ، سلم اور اجارہ جیسے تجارتی طریقوں سے زیادہ ہوتا ہے کیونکہ شرکہ میں تمام کاروباری نقصان سرمائے کو اٹھانا پڑتا ہے جبکہ کاروباری منتظم یا تاجر نقصان کی صورت میں اپنی محنت کے معاوضے سے محروم ہو جاتے ہیں۔ اسلامی بینکوں کے ڈپازٹرز کے لیے خطرہ کاروبار کی ناکامی اور منافع کی رقم سے متعلق غیر یقینی کیفیت سے پیدا ہوتا ہے۔ اس سلسلے میں اہم بات یہ ہے کہ اس خطرے سے ڈپازٹرز کی حوصلہ شکنی نہیں ہوتی بلکہ اسی سے نفع کا جواز بنتا ہے۔ اسی لیے اسلامی بینکوں کے ڈپازٹس مسلسل بڑھ رہے ہیں۔ شرکہ کی بنیاد پر مالکاری کرنے والے بینکوں کے لیے خطرہ اس لیے ہوتا ہے کہ کلائنٹس منافع پوشیدہ رکھ سکتے ہیں اور وہ اصل رقم سے بھی محروم ہو سکتے ہیں کیونکہ اسلامی مالیات میں نقصان کا مطلب متوقع منافع میں کمی نہیں بلکہ نقصان کی نسبت سے سرمائے میں کمی ہے۔

اگر چہ اسلامی بینکوں کے ڈپازٹرز نفع ونقصان میں شریک ہوتے ہیں تاہم یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ آیا انہیں صرف منڈی کے یعنی کاروباری خطرات برداشت کرنے چاہئیں یا بینک عملے کے فراڈ، لاپرواہی، بدانتظامی یا قرضوں کی عدم ادائیگی کے ارتکاز سے متعلق خطرات بھی برداشت کرنے چاہئیں۔ تاہم اس امر پر ماہرین میں اتفاق ہے کہ ڈپازٹرز پر انتظامیہ کی غفلت اور حماقتوں کا بوجھ نہیں ڈالا جانا چاہیے۔ ماہرین سمجھتے ہیں کہ مالی نظام پر ڈپازٹرز کا اعتماد بڑھانے اور بینکوں کی انتظامیہ اور ان کی نگرانی کرنے والے حکام کو چوکس رکھنے کے لیے ڈپازٹرز کو مذکورہ غیر کاروباری خطرات سے تحفظ دینا ضروری ہے۔

4.2.7 اسلامی بینک اشیا کا کاروبار کرتے ہیں، زر کا نہیں!

روایتی بینک روپے پیسے کا لین دین کرتے ہیں: وہ عوام سے قرضوں کی صورت میں روپیہ پیسہ وصول کرتے ہیں جس پر سود ادا کرتے ہیں، ضرورت مند افراد یا فرموں کو پیسے کی شکل میں قرضے دیتے ہیں اور ان سے سود وصول کرتے ہیں۔ اگر چہ ملکی یا غیر ملکی تجارتی مالکاری سرگرمیوں میں یا فنانس لیز وغیرہ میں اشیا کا عمل دخل ہوتا ہے تاہم بینکوں کا خود اشیا یا اثاثوں سے کوئی تعلق نہیں ہوتا۔ ان کا اصل تعلق اشیا کی خریداری کے لیے مالکاری سے ہوتا ہے اور اس مقصد کے لیے بینک اشیا کی تجارت کو سہل بنانے والی دستاویزات بھی تیار کرتے ہیں۔ اس لیے روایتی بینکاری کے متعلق یہ مقولہ مشہور ہے کہ "بینک اشیا کا نہیں، دستاویزات کا کاروبار کرتے ہیں۔" وہ معاہدے کی اشیا اور ان کی ادائیگی یا قیمت سے متعلق کوئی ذمہ داری یا خطرہ قبول نہیں کرتے۔

اس کے برعکس اسلامی بینک اشیا اور دستاویزات کا لین دین تو کرتے ہیں، مگر روپے پیسے کا نہیں۔ وہ

روپے پیسے کو لیزنگ یا آگے بیچنے کی خاطر اشیا کی خریداری کے لیے تبادلے کے ایک ذریعے کے طور پر استعمال کرتے ہیں جس کے نتیجے میں آمدنی یا منافع ہوتا ہے۔ اس عمل میں وہ فروخت یا لیز کے معاہدوں کی تکمیل اور لین دین کا عمل آسان بنانے کے لیے دستاویزات بھی استعمال کرتے ہیں اور اس میں شرعی اصولوں کو مدنظر رکھا جاتا ہے۔

مندرجہ بالا بحث سے ظاہر ہوتا ہے کہ اسلامی بینک بچت کنندگان/سرمایہ کاروں اور رقوم استعمال کرنے والوں کے درمیان واسطے کا کردار ادا کرتے ہیں اور اس عمل میں بعض اشیا اور اثاثوں یا حقیقی اثاثوں کی ملکیت کو ظاہر کرنے والی دستاویزات بھی استعمال کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر سلم اور مرابحہ میں بینک پیسے کا نہیں، بعض مخصوص اشیا کا کاروبار کرتے ہیں۔ وہ براہ راست یا کسی ایجنٹ کے توسط سے (وکالہ کے تحت) اشیا خریدتے ہیں۔ یہ اشیا یا تو اپنے اسٹاک میں رکھنے کے لیے یا کسی کلائنٹ کے آرڈر پر خریدی جاتی ہیں۔ بینک اشیا کی ملکیت لیتے ہیں اور ان سے متعلقہ خطرات قبول کرتے ہیں اور پھر کچھ منافع پر فروخت کر دیتے ہیں اُسی طرح جیسے تاجر کرتے ہیں۔ جب فروخت کا عمل مکمل ہو جاتا ہے تو متعلقہ شے کا خطرہ کلائنٹ کو منتقل ہو جاتا ہے جو طے شدہ وقت پر قیمت ادا کرنے کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ استصناع میں اشیا بنانے والے اشیا بناتے ہیں اور اس سے متعلقہ تمام خطرات کے ساتھ بینک کے حوالے کر دیتے ہیں۔

سلم میں بینک وہ اشیا وصول کرتے ہیں جن کے لیے وہ پیشگی ادائیگی کر چکے ہوں جس کے بعد اثاثے اور نرخ سے متعلق خطرات بینک کے ذمے ہوتے ہیں، سلم کے ذریعے بیچنے والے کے ذمے نہیں۔ دورِ حاضر کے اہل علم نے سلم کا ایک متوازی معاہدہ بھی تجویز کیا ہے جس میں بینک سلم کے ذریعے خریدی گئی کسی شے کو حوالگی کی اسی تاریخ اور اسی مقدار پر فروخت کر سکتا ہے۔ اہل علم کی رائے یہ ہے کہ اگر اصل اور متوازی (Parallel) سلم معاہدوں کو منسلک یا کسی بھی لحاظ سے ایک دوسرے سے مشروط نہ کیا جائے تو متوازی سلم معاہدے میں کوئی حرج نہیں، جو ایک نیا اور علیحدہ معاہدہ ہو گا جس پر عمل کرنا ضروری ہو گا خواہ پہلا سلم معاہدہ پورا کیا گیا ہو یا نہیں۔

سلم اور استصناع کی بنیاد پر اشیاء کی پیشگی خرید و فروخت نہ صرف زرعی اور خرد مالکاری منڈی (Microfinance Market) کے لیے بڑے امکانات رکھتی ہے بلکہ دیہی علاقوں میں رہنے والے افراد کو تحفظ فراہم کرنے میں اہم کردار ادا کر سکتی ہے۔ تاہم زرمبادلہ کا پیشگی لین دین جس میں کسی کرنسی کی ادائیگی تاخیر سے کی جائے اور مالیاتی فیوچرز کی بیشتر اقسام شریعت سے مطابقت نہیں رکھتیں کیونکہ یہ سودی نظام میں خطرے کے خلاف پیش بندی (Hedging) کے طریقے ہیں۔ تاہم زرمبادلہ کی ایسی منڈی جس میں مبادلے کے وقت فوری ادائیگی کر دی جائے اسلامی نظام میں بخوبی کام کر سکتی ہے۔

اجارہ میں اسلامی بینکوں کو مادی اثاثوں کا کاروبار کرنا ہوتا ہے۔ وہ کلائنٹس کو لیز پر دینے کے لیے

اثاثے خریدتے ہیں۔ جب تک اثاثہ لیز پر رہتا ہے، اس کی ملکیت اور متعلقہ خطرات/اخراجات بینک کے ہوتے ہیں۔ اگر اثاثے کو نقصان پہنچ جائے جس میں اجارہ دار کا کوئی قصور نہ ہو اور وہ اس سے معمول کا فائدہ اٹھانے کے قابل نہ ہو تو بینک کا کرایہ وصول کرنے کا حق ختم ہو جاتا ہے۔ اجارہ دار کو اثاثے کی ملکیت کی منتقلی کے لیے تمام متعلقہ شرائط کے ساتھ علیحدہ فروخت یا ہبہ کا ایک معاہدہ کرنا ہوتا ہے۔

مشارکہ یا مضاربہ پر مبنی سرمایہ کاری میں اسلامی بینکوں کی آمدنی کلائنٹ کی معاشی سرگرمی پر منحصر ہوتی ہے اور وہ طے شدہ تناسب کے لحاظ سے نفع میں حصہ دار ہوتے ہیں اور مشترکہ سرمائے میں اپنے حصے کی نسبت سے نقصان بھی برداشت کرتے ہیں۔

مندرجہ بالا تجارتی سرگرمیوں کے علاوہ اسلامی بینک چارجز یا انتظامی فیس کے عوض خدمات بھی فراہم کر سکتے ہیں لیکن وہ قرضوں پر رقوم کی لاگت (Cost of Funds) کے طور پر کوئی فیس وصول نہیں کر سکتے کیونکہ وہ ربٰو میں شمار ہوگی۔ اسی طرح کلائنٹس کی نادہندگی کی صورت میں عائد کیا جانے والا جرمانہ بینکوں کے نفع ونقصان کھاتے میں نہیں دکھایا جائے گا۔

اسلامی بینک ایسی آمدنی بھی حاصل کرتے ہیں جس کا تعلق مالیات کی فراہمی سے نہیں ہوتا (Non-fund Based)۔ رقوم کی منتقلی یا کلائنٹس کی جانب سے ادائیگی کرنے پر چارجز کے علاوہ وہ وکالۃ لاستثمار یعنی ایجنسی برائے سرمایہ کاری کے معاہدے کے تحت معینہ فیس وصول کر سکتے ہیں۔ اس صورت میں تمام نفع نقصان کلائنٹ کا ہوگا اور بینک کو کلائنٹ کی سرمایہ کاری کے انتظام کی خدمات کے عوض ایک مقررہ فیس لینے کا حق ہوگا۔

4.2.8 شفافیت اور دستاویز کاری!

اسلامی بینکوں کو روایتی بینکوں سے زیادہ شفافیت، حقیقت کشائی (Disclosure) اور دستاویزی کارروائیوں پر کاربند ہونا پڑتا ہے۔ مرابحہ کے سودوں میں، جس میں اسلامی بینکوں کو فروخت کی جانے والی شے کی لاگت، نرخ اور طریقہ ادائیگی کی تمام تفصیلات فراہم کرنی ہوتی ہیں۔ اس سلسلے میں اگر شفافیت نہ ہو تو سودا غیر شرعی ہو سکتا ہے۔ قرآن کریم ایسے تمام سودوں میں گواہ بنانے کا حکم دیتا ہے جن میں کسی نہ کسی طریقے سے ادھار شامل ہو۔ اسی طرح حضور اکرم ﷺ نے بیچی جانے والی اشیا کے تمام خواص کا انکشاف کرنے کا حکم دیا اور ایسے مسابقتی ماحول کی حوصلہ افزائی کی جس میں متعلقہ لوگوں کو منڈی میں اشیاء اور ان کے نرخوں کے بارے میں کافی معلومات دستیاب ہوں۔ اسلامی بینکوں کے حقیقت کشائی کے معیار سودی بینکوں کی نسبت سخت ہیں کیونکہ ان کی حیثیت صرف غیر فعال مالکاری فراہم کرنے والے کی نہیں جو صرف سود کی ادائیگی اور قرض کی وصولی سے دلچسپی رکھتا ہو۔ اسلامی مالکاری کے طریقے مخصوص مادی اثاثوں کی مالکاری کے لیے استعمال کیے جاتے ہیں جیسے مشینری، سامانِ تجارت اور آلات۔ چنانچہ اسلامی بینکوں کے

کلائنٹس کا کاروبار ایسا ہونا چاہیے جو سماجی طور پر مفید ہو، حقیقی دولت پیدا کر رہا ہو اور معیشت کی قدر میں اضافہ کر رہا ہو، نہ کہ سماج دشمن یا محض کاغذی سودوں سے منافع کما رہا ہو۔

اسلامی بینک کی حیثیت کاروبار میں ایک شریک کی ہے اور اس کا کاروبار کی نوعیت اور کلائنٹس کی نفع آوری کی صورتحال سے تعلق ہوتا ہے۔ نقصان اور ساکھ میں کمی کے خطرے سے بچنے کے لیے اسلامی بینکوں کو اپنے کلائنٹس کے معاملے میں زیادہ چوکس رہنا پڑتا ہے۔ چنانچہ اس مصنف کی رائے میں اسلامی بینکوں کا منی لانڈرنگ اور دہشت گردی کی سرپرستی جیسی غیر قانونی سرگرمیوں میں ملوث ہونے کا امکان روایتی بینکوں سے کم ہے۔

4.2.9 اسلامی بینکوں کو درپیش اضافی خطرات!

اگرچہ اسلامی بینک مالیات فراہم کرنے کے لیے ضمانت لے سکتے ہیں تاہم وہ مختلف سودوں سے منسلک خطرات کی وجہ سے وہ ضمانت پر بہت زیادہ انحصار نہیں کر سکتے۔ چنانچہ ان کی ذمہ داری ہوتی ہے کہ وہ ممکنہ خطرات کا زیادہ باریک بینی اور احتیاط سے جائزہ لیں۔ اسلامی مالیاتی اداروں کو جن اضافی خطرات کا سامنا ہوتا ہے ان میں اثاثے سے متعلق خطرات، منڈی میں اتار چڑھاؤ کے خطرات اور شریعت سے عدم مطابقت کے خطرات، شرحِ آمدن سے متعلق زیادہ خطرات، اماناتی (Fiduciary) ذمہ داریوں کے زیادہ خطرات، قانونی کارروائیوں کے خطرات اور رقوم نکالنے (Withdrawals) کے زیادہ خطرات شامل ہیں۔

اثاثوں سے متعلق خطرہ تمام طریقوں خصوصاً مرابحہ (مال کو آگے کلائنٹ کے ہاتھ فروخت کرنے سے قبل)، سلم (سلم کے فروخت کنندہ سے سامان وصول کرنے کے بعد) اور اجارہ میں ہوتا ہے کیونکہ جب تک اشیا بینک کی ملکیت میں ہوں ملکیت کے تمام خطرات بینک کے ذمے ہوتے ہیں۔ شرکہ پر مبنی طریقوں میں نقصان کے خطرے کی ذمہ داری ملکیت میں حصے کی مطابقت سے عائد ہوتی ہے۔ معیشت کی صورتحال یا حکومت کی تجارتی پالیسی میں تبدیلیوں کی وجہ سے اشیا کی طلب و رسد اور قیمتیں متاثر ہو سکتی ہیں جن سے اثاثے، نرخ اور شرحِ منافع کے خطرات پیدا ہوتے ہیں۔ مرابحہ کے تحت وجود میں آنے والی وصولیوں میں اضافہ نہیں کیا جا سکتا چاہے منڈی کی عمومی نشانیہ شرح (Benchmark) بڑھ جائے۔ ماکاری شریعت سے غیر ہم آہنگ ہونے کی وجہ سے متعلقہ آمدنی نہ صرف چیریٹی اکاؤنٹ میں چلی جائے گی بلکہ اس سے اسلامی بینک کی ساکھ بھی متاثر ہوگی جس سے فوری رقوم نکالے جانے کا خطرہ پیدا ہوگا اور پھر پوری اسلامی مالیاتی صنعت پر اس کے ''متعدی اثرات'' پڑ سکتے ہیں۔ ماکاری مادی اثاثوں سے منسلک ہونے کی وجہ سے اسلامی بینکوں کے لیے قانونی خطرات بھی روایتی بینکوں سے زیادہ ہو سکتے ہیں۔

خان اور حبیب (2001ء) نے 17 اسلامی مالیاتی اداروں کا ایک سروے کیا تھا جس کے نتائج سے

اس امر کی تصدیق ہوتی ہے کہ اسلامی مالیاتی اداروں کو نفع میں شرکت پر مبنی سرمایہ کاری ڈپازٹس کی وجہ سے کچھ ایسے خطرات کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو روایتی مالیاتی اداروں کو درپیش نہیں ہوتے۔ بینکار ان مخصوص خطرات کو بینکوں کو درپیش روایتی خطرات سے زیادہ سنگین سمجھتے ہیں۔ اسلامی بینکوں کا خیال ہے کہ ان کی طرف سے سرمایہ کاری ڈپازٹس پر دیا جانے والا منافع اتنا ہی ہونا چاہیے جتنا دوسرے ادارے دیتے ہیں۔ وہ شدت سے محسوس کرتے ہیں کہ ڈپازٹرز کم شرح منافع کا ذمہ دار بینک کو گردانیں گے۔ اس پر وہ اپنی رقوم نکال سکتے ہیں۔ سروے سے یہ بھی انکشاف ہوا کہ اسلامی بینکار نفع میں شرکت کے طریقوں اور مؤخر حوالگی کی فروخت کے طریقوں (سلم اور استصناع) کو مرابحہ اور اجارہ سے زیادہ پرخطر تصور کرتے ہیں۔

سروے سے یہ معلوم ہوا کہ اسلامی بینکوں نے خطرے پر کنٹرول کا تو اچھا انتظام کر لیا ہے تاہم خطرات کی پیمائش و نگرانی اور داخلی نظم و نسق کے طریقوں کو مزید بہتر بنانے کی ضرورت ہے۔ اسلامی مالیاتی صنعت کی نمو کا دار و مدار زیادہ تر بینکاروں، ضابطہ کاروں اور علمائے شریعت کی طرف سے ان اداروں کے داخلی خطرات کی تفہیم اور ان کی ضروریات پوری کرنے کے لیے موزوں پالیسیاں بنانے پر ہوگا۔

اسلامی بینکاری میں لاحق خطرات میں کمی لانے کے لیے خصوصی مہارت اور شریعت کے ٹھوس علم کی ضرورت ہوگی کہ مبادا اس میں غیر شرعی پہلو آ جائے۔ شریعت نے ہر معاہدے کے ضمن میں فریقوں کی ذمہ داریاں متعین کر دی ہیں اور ان ذمہ داریوں سے بچا نہیں جا سکتا۔ چنانچہ اسلامی بینک ایک خاص حد تک خطرے کا انتظام کر سکتے ہیں جس کے بعد انہیں خطرہ/نقصان برداشت کرنا ہوتا ہے۔ اجارہ میں اثاثے کے نقصان کا خطرہ (اگر اجارہ دار کی غفلت کی وجہ سے نہ ہو) بینک کے ذمے ہوگا۔[۹] بینک متاجر سے کرایہ ادا کرنے کے علاوہ خطرہ برداشت کرنے کو نہیں کہہ سکتا۔ بینک کو خطرے کے انتظام کی لاگت برداشت کرنی ہوگی اگرچہ وہ متاجر کی رضامندی سے متعلقہ فقہی اصولوں کی پابندی کرتے ہوئے یہ لاگت کرائے میں شامل کر سکتا ہے اور عملی طور پر اسلامی بینک ایسا ہی کرتے ہیں۔ مضاربہ میں اگر نقصان ہوتا ہے تو بینک مضارب کی حیثیت سے کوئی معاوضہ وصول نہیں کر سکتا۔

سلم کے تحت خریدی گئی اشیاء کے لیے بینک متوازی سلم کے ذریعے متعلقہ چیز کے نرخ اور اثاثے کا خطرہ کسی دوسرے فریق کو منتقل کر سکتا ہے۔ لیکن اصل اور متوازی معاہدوں کی ذمہ داری کا آپس میں کوئی تعلق نہیں ہوگا۔ بینک کسی ممکنہ خریدار کی جانب سے خریداری کا وعدہ لے کر بھی اثاثے اور منڈی کے خطرات کو کم کر سکتا ہے۔

کلائنٹس کی طرف سے نادہندگی کی روک تھام کے لیے معاہدے میں جرمانے کی شق شامل کر کے

---

۹ اس کی بنیاد ایک اہم فقہی اصول ہے: الأجرہ والضمان لا تجتمعان (اجرت/کرایہ اور واجبہ/ذمہ داری اکٹھے ایک شخص پر لاگو نہیں کیے جا سکتے)۔

نادہندگی کا خطرہ بھی کم کیا جا سکتا ہے۔ جرمانے کی رقم چیریٹی اکاؤنٹ میں جائے گی۔ یہ صورت تمام طریقوں میں ہوگی سوائے استصناع کے جس میں بینک حوالگی میں تاخیر کی صورت میں اثاثے کی قیمت میں کمی کی شق شامل کر سکتا ہے۔ اس شق کو شرطِ جزائی کہا جاتا ہے۔ استصناع میں اس شق کی منطق یہ ہے کہ کسی اثاثے کی تعمیر یا اس کو بنانے کا انحصار بڑی حد تک بنانے والے کی ذاتی کوشش، عزم اور محنت پر ہوتا ہے جو دوسرے لوگوں کے ساتھ معاہدوں کے تحت کام شروع کر سکتا ہے جبکہ مرابحہ اور سلم میں ایک فریق کو دَین کی صورت میں مؤخر واجبات ادا کرنے ہوتے ہیں جو متعلقہ معاہدے میں طے کر دیے جاتے ہیں۔

4.3 دَین بمقابلہ ایکویٹی!

اسلامی مالکاری نظام کے بنیادی اجزا پر بحث کرنے کے بعد ہم بعض متعلقہ پہلوؤں کو لیتے ہیں جو اس نظام کے نظریے کو پورے طور پر سمجھنے میں معاون ہوں گے۔

دَین اور قرضہ جات کے بارے میں مذکورہ بالا بحث سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ یہ اسلامی مالیات کا حصہ ہیں۔ اسلامی مالیاتی ادارے تجارتی سرگرمیوں کے ذریعے مالکاری کی سہولت فراہم کرنے کے دوران دیون کو وجود میں لاتے ہیں جو ان کی بیلنس شیٹ میں دکھائے جاتے ہیں۔ اس لیے مسئلہ ''دَین بمقابلہ ایکویٹی'' کا نہیں بلکہ ایکویٹی پر زیادہ انحصار کرنے اور قرض اور دَین کو شریعت کے اِس اصول کے ماتحت لانے کا ہے کہ ایک دفعہ جب دَین وجود میں آجائے تو اسے روایتی موقعے کی یا متوقع لاگت (Opportunity Cost) کے نظریے کے تحت بڑھایا نہیں جا سکتا۔

کاروبار کے بیشتر شعبوں میں شرکہ پر مبنی طریقے سرمایہ کاروں کی خطرہ برداشت کرنے کی سکت (Risk Profile) کے پیشِ نظر استعمال نہیں کیے جا سکتے یا ایسا کرنا ممکن ہی نہیں ہوتا۔ مثال کے طور پر کوئی بیوہ اپنا پیسہ کم خطرے والے لیکن شریعت سے ہم آہنگ کاروبار میں لگانا چاہتی ہے کیونکہ وہ اس پوزیشن میں نہیں کہ شرکہ پر مبنی کاروبار میں نقصان کا خطرہ برداشت کر سکے۔ چنانچہ متولی کی حیثیت سے بینک کو اس قسم کے سرمایہ کاروں کی رقوم تجارت اور اجارہ پر مبنی سرگرمیوں میں لگانا ہوں گی جن سے دَین وجود میں آتا ہے۔

موجودہ اسلامی مالکاری تحریک کے بانیوں کی تحریروں کے مطابق بہت سے مصنّفین جن میں ماہرین معیشت اور بینکاری کے ماہرین دونوں شامل ہیں یہ کہتے رہے ہیں کہ صرف شرکہ یا ایکویٹی پر مبنی طریقے ہی وہ طریقے ہیں جو اسلامی دائرے میں سود کا متبادل ثابت ہو سکتے ہیں۔ لیکن یہ بات درست نہیں۔ قرض اور دَین ہمیشہ سے ہیں اور یہ ہمیشہ افراد اور اقوام کی معاشیات کا اہم حصہ رہیں گے۔ حضور اکرم ﷺ نے خود ذاتی اور ریاستی ضروریات کے لیے قرض لیا یا ادھار پر مال لیا جیسا کہ باب 7 میں بیان ہوگا۔ نکتہ صرف یہ ہے کہ قرضوں اور دیون پر سود نہیں ہونا چاہیے۔ چنانچہ دَین پر منتج ہونے والے طریقے جیسے مرابحہ، سلم اور اجارہ اسلامی مالیاتی اداروں کے زیرِ استعمال رہیں گے۔ مسئلہ دَین پیدا کرنے والے طریقوں کے جواز کا

نہیں بلکہ قرضہ جات کے ایسے طریقوں پر ایکویٹی پر مبنی طریقوں کی ترجیح کا ہے اور اس میں کوئی شک نہیں کہ ایکویٹی پر مبنی طریقے قابلِ ترجیح ہیں۔

لہٰذا پالیسی یہ ہونی چاہیے کہ معیشت اور معاشرے کی ترقی کے لیے دیون کو جنم دینے والے طریقوں اور ایکویٹی پر مبنی مالکاری کے درمیان صحت مندانہ توازن قائم کیا جائے۔ جس معیشت میں قرض پر بہت زیادہ انحصار کیا جائے وہ بہت پرخطر ہوگی۔ مثلاً عام طور پر کہا جاتا ہے کہ ریاست ہائے متحدہ امریکا میں ذاتی اور سرکاری قرضہ اس نقطے تک پہنچ گیا ہے کہ وہ نہ صرف امریکا بلکہ پوری دنیا کی معیشت کے استحکام کے حوالے سے تشویش کا باعث ہے۔ اگر امریکا دنیا کی واحد سپر طاقت نہ ہوتا اور امریکی ڈالر ریزرو کرنسی کے طور پر مستعمل نہ ہوتا تو امریکی معیشت کی یہ کیفیت بہت پہلے پیدا ہو چکی ہوتی۔ آئی ایم ایف، عالمی بینک اور ڈبلیو ٹی او جیسے بین الاقوامی مالیاتی اداروں کی پالیسیاں بھی بھاری قرضوں کے باوجود عالمی معیشت پر بوجھ ڈال کر امریکی معیشت کو قائم رکھنے میں مدد دے رہی ہیں۔

4.4 اسلامی بینکاری: کاروبار یا بہبودی سرگرمی!

اسلامی بینک اُسی طرح کاروبار کرتے ہیں جیسے روایتی بینک کرتے ہیں، فرق صرف یہ ہے کہ اسلامی بینکوں کو شریعت کے اصولوں کو مدنظر رکھنا ہوتا ہے۔ بعض حلقوں میں یہ غلط فہمی پائی جاتی ہے کہ اسلامی بینکوں کو سماجی تحفظ کے مراکز کے طور پر کام کرنا چاہیے اور ضرورت مندوں کو بلا منافع قرضے یا خیرات فراہم کرنی چاہیے۔ یہ غلط فہمی رفع ہونی چاہیے کیونکہ کاروبار اور فلاح و بہبود دو مختلف چیزیں ہیں۔ افراد کو اپنی آمدنی میں سے بہبود کے لیے رقم عطیہ کرنے کا پورا حق ہے جس کی جزا انہیں آخرت میں ملے گی۔ لیکن بینکوں کو یہ اختیار نہیں کہ وہ ڈپازٹرز کا بطور امانت رکھا ہوا پیسہ اپنی مرضی سے بطورِ سخاوت تقسیم کریں۔

عام طور پر تمام معاشروں میں ''متوسط طبقہ'' بینکوں میں رقوم رکھتا ہے۔ یہ رقوم کاروباری گروپ استعمال کرتے ہیں جو عموماً خوشحال اور معاشرے کے عوام کی نسبت امیر ہوتے ہیں۔ اسلامی بینک دستیاب رقوم سے کاروبار کر رہے ہیں اور آمدنی کا ایک حصہ رقوم کے مالکان کو منتقل کر رہے ہیں، چاہے وہ ڈپازٹرز ہوں یا سرمایہ کار۔ کوئی بھی بینک شرعی مشیر کی منظوری سے اپنے (ایکویٹی) فنڈ یا جمع شدہ ''چیریٹی فنڈ'' سے بلا منافع قرضے فراہم کر سکتا ہے لیکن اس کا ڈپازٹرز کی رقوم کے حوالے سے بینک پر عائد امانتی ذمہ داریوں پر کوئی منفی اثر نہیں پڑنا چاہیے۔ یہ ذمہ داریاں پوری کرنے کے لیے بینک خرید و فروخت اور اجارہ کا کاروبار کرتے ہیں، فیس کے عوض ایجنسی کی خدمات فراہم کرتے ہیں اور اس سلسلے میں انہیں شریعت کی حدود میں رہتے ہوئے خطرات کم کرنے کے تمام طریقے اختیار کرنے ہوں گے۔

اسلامی بینک خریدی گئی اشیا کو منافع پر فروخت کرتے ہیں، اثاثے لیز کرتے ہیں، شرکہ پر مبنی سرمائے سے حاصل ہونے والے منافع میں حصہ دار ہوتے ہیں (یا نقصان برداشت کرتے ہیں۔) وہ اثاثے پر

مبنی سرمایہ کاری کی سہولت اور خطرے پر مبنی سرمایہ (Risk-based Capital) فراہم کر کے معاشرے کو ترقی کرنے میں مدد دیتے ہیں۔ اپنے بورڈز کی پالیسیوں اور متعلقہ فریقوں سے مشاورت کے ساتھ وہ سماجی اور فلاحی سرگرمیوں میں بھی شریک ہو سکتے ہیں لیکن یہ ان کا معمول کا کاروبار نہیں۔

4.5 مبادلہ کے اصول!

جیسا کہ اوپر بیان کیا گیا ہے، اسلامی بینکوں کی سرگرمیوں میں روپے پیسے کے عوض اشیا کا تبادلہ کیا جاتا ہے جو مختلف شکلیں اختیار کر سکتا ہے جیسے موقعے پر بیک وقت یعنی اسپاٹ تبادلہ، شے کی موقع پر حوالگی مگر مؤخر ادائیگی اور موقعے پر ادائیگی اور مؤخر حوالگی۔ اس طرح کے مبادلہ کے معاہدوں کے لیے شریعت نے کچھ اصول دیے ہیں جو سودی یعنی روایتی مالیات کے اصولوں سے یکسر مختلف ہیں۔ روایتی مالیات کے اصول شرعی حدود نہ ہونے کی وجہ سے بہت لچکدار ہیں۔ اسلامی اور روایتی مالیاتی اصولوں میں اہم ترین فرق یہ ہے کہ روایتی مالیات میں جن چیزوں کا لین دین ہوتا ہے وہ دونوں ہی مؤخر کی جا سکتی ہیں اور متعلقہ اثاثوں کو ملکیت اور قبضے میں لیے بغیر یعنی متعلقہ خطرے کی ذمہ داری لیے بغیر نہ صرف اشیا بلکہ ''آپشن'' تک کو آگے فروخت کر دیا جاتا ہے۔

اسلامی مالکاری نظام میں مبادلے کے معاہدے کی صرف ایک چیز مؤخر کی جا سکتی ہے اور جو اشیا ملکیت یا قبضے میں نہ ہوں وہ فروخت نہیں کی جا سکتیں۔ مختلف معاہدوں اور اثاثہ جات کی اقسام کے لیے مبادلے کے اصول مختلف ہیں۔ سونے، چاندی اور زری اکائیوں کے سوا تمام اشیا، فکسڈ اثاثوں اور اثاثوں کے مجموعے کی نمائندگی کرنے والے حصص کا زر کے عوض منڈی کے نرخوں پر تبادلہ کیا جا سکتا ہے جس میں مبادلے کی کم از کم ایک چیز کا عین موقعے پر تبادلہ کرنا ضروری ہوتا ہے۔ سونا، چاندی اور زری اکائیاں (اثمان) بیع الصرف کے اصولوں کے ماتحت ہیں یعنی اگر دونوں طرف ایک ہی کرنسی ہو تو برابر مقدار کا تبادلہ ہاتھ کے ہاتھ ہونا چاہیے اور کرنسی مختلف ہو تو تبادلہ ہاتھ کے ہاتھ ہونا چاہیے۔ اشیا کے حق استعمال اور خدمات کا کرائے/اجرت کے عوض عین موقعے پر یا مؤخر تبادلہ کیا جا سکتا ہے۔ دیون اور قرضوں پر کوئی اضافی رقم اور ڈسکاؤنٹ لیا دیا نہیں جا سکتا اور نہ ہی یہ فروخت کیے جا سکتے ہیں، الا یہ کہ فروخت دیون کی اصل مالیت (Face Value) پر ہو اور نادہندگی کی صورت میں اصل مدیون ادائیگی کی ذمہ داری لے۔

رسول اللہ ﷺ کی چھ اشیاء یعنی سونا، چاندی، گندم، جو، کھجور اور نمک کے تبادلے سے متعلق مشہور حدیث نے ان اصولوں کی بنیاد رکھی ہے۔ یہ اشیا دو زمروں میں آتی ہیں: ان میں سے دو یعنی سونا اور چاندی زری اکائیوں کا کام کر سکتی ہیں اور بقیہ چار کھائی جانے والی چیزیں ہیں۔ اس بنیاد پر فقہا نے ممانعت کے دو علل بیان کیے ہیں اور دیگر اشیا پر اطلاق کے لیے مفصل بحث کے بعد چند اصولوں پر اتفاق کیا ہے۔

او آئی سی کی فقہ کونسل نے اپنے گیارہویں اجلاس (14 تا 19 نومبر 1998ء) میں یہ قرارداد منظور کی:

''شریعت میں تبادلے کی صورت میں کرنسیوں کی فروخت جائز نہیں اور (معاہدۂ فروخت ہونے کے بعد) ان کا تبادلہ کرنے کی تاریخ مقرر کرنا بھی جائز نہیں۔ یہ اصول قرآن، سنت اور اجماع سے ثابت ہے۔''
کونسل نے قرار دیا کہ عصرِ حاضر میں کرنسی کا لین دین دنیا میں مالی بحرانوں اور عدمِ استحکام کی بڑی وجہ ہے، اور یہ سفارش کی: ''مسلمان حکومتوں کا فرض ہے کہ بازارِ زر کو کنٹرول کریں اور کرنسیوں اور پیسے کے دیگر سودوں کی سرگرمیوں کو شریعت کے اصولوں کے مطابق بنائیں کیونکہ یہی اصول معاشی خرابی کے خلاف تحفظ فراہم کرتے ہیں۔''

مبادلۂ زر کے اصولوں کی تشریح کرتے ہوئے او آئی سی کی فقہ کونسل نے اپنے نویں اجلاس (یکم تا 6 اپریل، 1995ء) میں کسی کھاتہ دار کے بینک اکاؤنٹ میں کوئی رقم کریڈٹ کرنے کی مندرجہ ذیل صورتوں کے بارے میں قرارداد منظور کی:

1. جب رقم کھاتہ دار کے اکاؤنٹ میں براہ راست یا بینک ٹرانسفر کے ذریعے ڈالی گئی ہو۔
2. جب کھاتہ دار اپنے اکاؤنٹ میں موجود ایک کرنسی سے ایک اور کرنسی خرید کر بیع الصرف کا معاہدہ کرتا ہے۔
3. جب بینک کھاتہ دار کے حکم سے اس کے اکاؤنٹ سے کچھ رقم نکالتا یعنی ڈیبٹ کرتا ہے اور اسی بینک میں یا کسی اور بینک میں دوسری کرنسی کے کسی اکاؤنٹ میں ڈالتا یعنی کریڈٹ کرتا ہے، چاہے وہ اسی کھاتہ دار کے حق میں ہو یا کسی اور کھاتہ دار کے حق میں۔ لیکن اس ضمن میں بینکوں کے لیے لازم ہے کہ وہ ''بیع الصرف'' کے معاہدے سے متعلق اسلامی اصولوں کو پیش نظر رکھیں۔

اگر رقم کی اس عملی منتقلی میں کچھ دیر لگ جاتی ہے اور وصول کنندہ کو رقم نکالنے میں کچھ تاخیر ہوتی ہے تو اس کی اجازت ہے بشرطیکہ یہ تاخیر اس سے متجاوز نہ ہو جو عام طور پر اس قسم کے لین دین میں ہوتی ہے۔ تاہم جب تک رقم کی منتقلی کا عمل مکمل نہ ہو جائے اور وصول کنندہ رقم نکالنے کے قابل نہ ہو جائے وہ اس کرنسی میں لین دین نہیں کر سکتا یعنی وصول کرنے سے پہلے وہ مزید لین دین نہیں کر سکتا۔

صحیح مسلم کے ایک ممتاز شارح امام نووی رحمہ اللہ مبادلۂ اصولوں کی وضاحت کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ (عقود معاوضہ کی صورت میں) جب دو اشیا کے تبادلے کی ممانعت کی علت مختلف ہو تو کمی/زیادتی یا ادائیگی میں تاخیر دونوں جائز ہیں، جیسے گندم کے عوض سونے یا ڈالر کی فروخت (ڈالر مبادلے کا ایک ذریعہ جبکہ گندم خوردنی شے ہے)۔ جب مبادلے کی دونوں اشیا ایک جیسی ہوں تو کمی/زیادتی یا ادائیگی میں تاخیر دونوں جائز نہیں، جیسے سونے کے عوض سونا یا گندم کے عوض گندم۔ جب اشیا مختلف ہوں لیکن علت یکساں ہو جیسے چاندی کے بدلے سونے کی فروخت یا ڈالر کے بدلے روپے کی فروخت (مشترکہ علت یہ ہے کہ دونوں کو مبادلے کے ذریعے کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے) یا چاول کے بدلے گندم کی فروخت (مشترکہ علت

اشیائے خوردنی ہونا)، تو کمی رزیادتی تو جائز ہے لیکن ادائیگی میں تاخیر جائز نہیں۔ [1] اس طرح ثمن کی حیثیت رکھنے والی اشیا جیسے ڈالر، پاؤنڈ، سونے اور چاندی کی فیوچرز کی تجارت ممنوع ہے۔

ایک جیسی اشیا کے تبادلے کے بارے میں فقہ کے لٹریچر کا جائزہ لینے پر ہمیں مندرجہ ذیل اہم اصولوں کا پتہ چلتا ہے:

- مبادلہ بغیر کسی ''اضافے'' کے ہونا چاہیے۔ چنانچہ دَین یا قرض کا معاہدہ قرض کے ''اصل معیار'' کے مطابق چکایا (Settle) جانا چاہیے۔ اس سلسلے میں یہ ذہن میں رکھا جائے کہ زر مبادلے کا ذریعہ ہے۔ [2]
- چونکہ گرانی وارزانی کی صورت میں پیسے کی قدر گھٹ اور بڑھ سکتی ہے اس لیے اصل معیار کے علاوہ دیگر قسم کے زر کی صورت میں قرض کی سیٹلمنٹ معاہدے میں ادا کرنے کی اصل تاریخ کے حوالے سے ہونی چاہیے جسے بنیادی سال کے طور پر لیا جا سکتا ہے۔ [3]

ہمیں بیع اور قرض کے معاہدوں کی نوعیت کا فرق ذہن نشین رکھنا چاہیے۔ قرضوں کی شکل میں تبادلہ مساوی مقداروں کا ہونا چاہیے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ قرض دینا نیکی کا عمل ہے جس میں قرض میں لی گئی یا ملتی جلتی چیز اتنی ہی مقدار میں واپس کرنی ہوتی ہے۔ اگر قرض لی گئی شے مثلی ہو جیسے کرنسی نوٹ تو بالکل ویسی ہی شے واپس کرنی ہوگی۔ اگر قرض لی گئی شے غیر مثلی ہے تو قرض کا معاہدہ روپے پیسے کی شکل میں ہونا چاہیے اور اگر مبادلے کی دو اشیاء ایک جیسی ہوں تو دونوں میں سے کسی ایک کی اضافی ادائیگی ممنوع ہے چاہے یہ قرض کا معاہدہ نہ بھی ہو، بلکہ مبادلے یا فروخت کا ہو (جیسے گندم کے بدلے گندم یا سونے کے بدلے سونا)۔

جدید دور میں بارٹر یعنی اشیا کے اشیا سے تبادلے کے سودے شاذ ہی ہوتے ہیں اور اس کا امکان کم ہوتا ہے کہ بینک اس قسم کی سرگرمیوں میں شریک ہوں تاہم زرمبادلہ کا کاروبار بینکوں اور مالیاتی اداروں کی معمول کی سرگرمیوں میں شامل ہے۔ چنانچہ جب کرنسیوں کے مابین معاملہ ہو رہا ہو تو مبادلہ فوری طور پر کیا جائے، مؤخر نہ ہو۔

جہاں تک کرنسی کے فیوچرز کا تعلق ہے، بعض اہل علم انہیں کلیتہً ممنوع قرار دیتے ہیں اور بعض مندرجہ

---

1. علت پر بحث صحیح مسلم میں (امام نووی کے حاشیے کے ساتھ) ملاحظہ کیجیے، 1981ء، 11، ص 13-9۔ مختلف اہل علم کے فقہی نقطہ ہائے نظر کے لیے دیکھئے المحلّی، 7، ص 426-403۔
2. اس حوالے سے خیبر کی کھجوروں کے بارے میں معروف حدیث کا حوالہ دیا جا سکتا ہے۔ ربٰو سے بچنے کے لیے کم درجے کی کھجوریں بازار میں بیچی جائیں اور پھر اس سے ہونے والی آمدنی سے اچھی کھجوریں خریدی جائیں (مسلم، 1981ء، 11، ص 20، 21)۔
3. اس طرح کی ہدایت نبی کریم ﷺ نے ایک صحابی رضی اللہ عنہ کو دینار (سونے) میں قیمت کا تعین کرنے لیکن درہم (چاندی) میں ادائیگی کرنے کے حوالے سے) کی، ابن القیم، 1955ء، 4، ص 327۔

ذیل دو صورتوں میں امتیاز کرتے ہیں: ایک صورت یہ ہے کہ ایک کرنسی عین موقعے پر حوالے کر دی جائے اور دوسری کی حوالگی مؤخر کی جائے، یہ بہر حال ممنوع ہے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ ایک وعدے کے تحت پہلے سے طے شدہ شرح پر دونوں کرنسیوں کا مستقبل میں تبادلہ کیا جائے، یہ جائز ہے۔ اس کے تحت صرف تاجروں کی حقیقی مبادلہ ضروریات پوری کرنے کے لیے ہی کرنسیوں میں وعدے کی شکل میں فارورڈ کور (Cover) لیا جا سکتا ہے، سٹے بازی کے لیے نہیں۔ کلائنٹ بینک سے طے شدہ شرح پر ایک کرنسی کی مخصوص رقم دوسری کرنسی کے عوض خریدنے یا بیچنے کا وعدہ کرے گا لیکن دونوں کرنسیوں کا اصل تبادلہ بیک وقت ہو گا۔

برصغیر پاک و ہند کے بعض اہل علم نے فلوس (کمتر دھاتوں کے سکوں) میں سلم کے استعمال کی تجویز پیش کی تھی۔[1] تاہم سلم کی شکل میں کرنسیوں کی مستقبلاتی (Forward) خرید و فروخت جائز نہیں۔ جیسا کہ پہلے بیان ہوا، کاغذی زر صرف مبادلے کے آلے کے طور پر استعمال ہو سکتا ہے، سلم میں یہ فروخت کی جانے والی شے کے طور پر استعمال نہیں کیا جا سکتا۔ سلم میں قیمت کی فوری ادائیگی کے عوض چیز کا تبادلہ ہوتا ہے جس کی حوالگی مؤخر کی جاتی ہے اور اگر قیمت بھی مؤخر کی جائے تو معاہدے کا مطلب یہ ہو گا کہ قرض کے بدلے قرض کا تبادلہ کیا جا رہا ہے جس کی ممانعت ہے۔ مثال کے طور پر اگر سلم میں قیمت امریکی ڈالر میں ہے اور بیچی جانے والی چیز روپیہ ہے تو یہ کرنسی کا سودا ہو گا جو سلم کے ذریعے نہیں ہو سکتا کیونکہ شرعی اصول کے مطابق کرنسیوں کے اس قسم کے معاہدے کے لیے دونوں جانب سے بیک وقت ادائیگی لازمی ہے جبکہ سلم میں بیچی جانے والی شے کی حوالگی مؤخر کی جاتی ہے۔

4.6 اسلامی مالیات میں زر کی زمانی قدر (Time Value of Money):

اس بارے میں علمائے شریعت میں تقریباً کامل اتفاق ہے کہ کسی چیز کی ادھار قیمت اس کی نقد قیمت سے زیادہ ہو سکتی ہے بشرطیکہ فریقوں کے علیحدہ ہونے سے پہلے ایک نرخ طے ہو جائے۔[2] بعض فقہاء کے مطابق نقد اور ادھار سودے کی صورت میں نرخوں میں فرق نص سے ثابت ہے۔ او آئی سی کی اسلامی فقہ اکیڈمی اور تمام اسلامی بینکوں کے شریعت بورڈز اس فرق کے جواز کو درست مانتے ہیں۔ یہ چیزوں کے نرخوں کے تعین میں پیسے کی زمانی قدر کو تسلیم کرنے کے مترادف ہے۔ البتہ ادائیگی میں تاخیر کے باعث طے شدہ نرخ پر کسی اضافے کی ممانعت ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جب چیز بک جائے تو وہ مستقل طور پر خریدار کی ملکیت ہوتی ہے اور بیچنے والے کو اس چیز کا نرخ پھر متعین کرنے کا کوئی حق نہیں جو وہ فروخت کر چکا ہے اور اب اس کی ملکیت میں نہیں۔

چونکہ اس پہلو کے اسلامی مالیات کے لیے گہرے مضمرات ہیں اس لیے ہم اس پر تفصیل سے بحث

[1] تفصیل کے لیے دیکھیے عثمانی، 1994ء، ص 42-38۔

[2] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 477-476۔ نیز دیکھیں Thani, Ridza and Megat، 2003ء، ص 35۔

کرتے ہیں۔ فقہاء کسی شے کی نقد اور ادھار قیمت کے مابین فرق کو جائز قرار دیتے ہیں اور اسے منڈی کا عمومی طرزِ عمل ٹھہراتے ہیں۔ اشیا کے نرخوں پر وقت اور جگہ دونوں کا اثر ہوتا ہے۔ ایک متمول علاقے میں 100 ڈالر میں بیچی گئی چیز متوسط طبقے کے رہائشی علاقے میں 50 ڈالر میں مل سکتی ہے۔ اسی طرح صبح میں جو شے 100 ڈالر میں مل رہی ہو وہ شام میں 50 ڈالر میں دستیاب ہو سکتی ہے۔ شریعت میں ان سب تبدیلیوں کی اجازت ہے بشرطیکہ یہ منڈی کی حقیقی قوتوں کی وجہ سے ہو رہی ہوں۔ اس طرح یہ ایک قدرتی اور کاروباری معمول کی بات ہے کہ کسی چیز کی ادھار قیمت اس کی نقد قیمت سے زیادہ ہو جبکہ سلم جیسے مستقبلاتی معاہدوں میں مستقبل میں حوالگی کی قیمت اس چیز کی نقد ادائیگی کی قیمت سے کم ہوتی ہے۔

شریعت کے تناظر میں پیسے کی زمانی قدر کا تصور اس بات سے بھی اجاگر ہوتا ہے کہ شریعت میں سونے، چاندی اور زری اکائیوں کا باہمی تبادلہ ممنوع ہے تاوقتیکہ یہ تبادلہ بیک وقت نہ کیا جائے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ مبادلے کا ایک فریق کرنسی وصول کرنے کی صورت میں اس سے فائدہ اٹھا سکتا ہے جبکہ اس نے اس کے عوض رقم نہیں دی جس سے دوسرا فریق بھی فائدہ حاصل کر سکے۔

سلم کا معاہدہ بھی متعلقہ چیز کی قیمت کے تعین کی صورت میں زر کی زمانی قدر کے تصور کی اچھی وضاحت کرتا ہے۔ سلم ایک مستقبلاتی معاہدہ ہے جس کے تحت کوئی چیز قیمت کی فوری ادائیگی اور آئندہ حوالگی پر خریدی جاتی ہے۔ اس معاہدے کا بنیادی عنصر یہ ہے کہ اشیا کی آئندہ حوالگی کے لیے ادا کردہ پیشگی رقم معروفاً اس رقم سے کم ہوتی ہے جو سلم معاہدے کے وقت نقد حوالگی کی صورت میں رائج ہوتی ہے۔

شرعی احکامات سے یہ بھی ظاہر ہوتا ہے کہ صرف اشیا کی خرید و فروخت میں زمانی قدر کا تعین ممکن ہے، زری اکائیوں کے تبادلے اور قرضوں یا دیون میں ممکن نہیں۔ اسلامی معاشیات میں زر کو اثاثوں میں تبدیل کیا جا سکتا ہے اور تبدیلی کے اس عمل میں زر کی افادیت معلوم ہو سکتی ہے لیکن قرض دینا نیکی کا عمل متصور ہوتا ہے جس سے کوئی فائدہ نہیں اٹھایا جا سکتا۔ چنانچہ اسلامی معاشیات میں ادھار فروخت میں تعینِ نرخ کی صورت میں تو زر کی زمانی قدر کا تصور تسلیم کیا جاتا ہے لیکن نقد سرمائے کے عوض کرائے کے جواز کے لیے اسے تسلیم نہیں کیا جاتا، جیسا کہ سودی قرضہ جات میں زر کی زمانی قدر کو تسلیم کیا جاتا ہے جس سے معاشرے میں ایک سود خور طبقہ جنم لیتا ہے۔ اشیاء یا ان کے حق استعمال کے تعین نرخ کے لیے زر کی زمانی قدر کا تعین کرنا ''اپر چونٹی کاسٹ'' یا ''زمانی قدر'' کے روایتی تصور سے مختلف ہے۔ اسی طرح اگر خرید و فروخت سے متعلق شرعی اصولوں کو مدنظر رکھا جائے تو تجارت میں لاگت پر منافع یعنی ''مارک اپ'' کی اجازت ہے لیکن سود ممنوع ہے کیونکہ یہ قرض یا دَین کی مقدار میں ہونے والا اضافہ ہے۔ چنانچہ کسی قرض کی اصل رقم ادھار سودے سے جنم لینے والے دَین یا واجبات پر کسی زمانی قدر کا اضافہ نہیں کیا جا سکتا۔ جہاں تک وقت کا تعلق ہے یہ انمول ہے۔ یہ ضائع ہو جائے تو بحال نہیں کیا جا سکتا۔ اس لیے اس کا موازنہ پیسے سے نہیں ہو سکتا جو

چوری ہو جانے یا چھینے جانے کے بعد واپس مل سکتا ہے۔تاہم کاروبار میں طلب و رسد کی قوتوں کے مابین توازن رکھنے کے لیے وقت کے عنصر کو ایک فطری مظہر کے طور پر ذہن میں رکھنا ہوتا ہے۔

مندرجہ بالا استدلال کی بنیاد پر اسلامی ماہرین معیشت کی بھاری اکثریت اس رائے کی حامی ہے کہ اسلامی معیشت میں وقت کے حوالے سے معاشی عاملین کی مثبت ترجیح ہو گی اور معیشت میں ایسے اظہاریے دستیاب ہوں گے جو ان کی زمانی ترجیحات کے مطابق شرحیں متعین کر سکیں جو عموماً طلب و رسد کی قوتیں متعین کرتی ہیں۔اس طرح اسلامی معیشت میں زمانی ترجیحات کی صفر شرح فرض کرنے کا کوئی جواز نہیں، جیسا کہ سرمایہ کاروں کے رویوں سے متعلق متعدد اسٹڈیز میں فرض کی گئی ہے۔

4.7 زر، زری پالیسی اور اسلامی مالیات!

کسی بھی مالیاتی نظام کو چلانے میں زر اہم ترین عنصر ہوتا ہے۔اسلامی مالیات میں زر کی قدر کا پیمانہ، کردار اور عمل روایتی مالیات سے مختلف ہے۔روایتی نظام میں پیسے کو ایسی چیز سمجھا جاتا ہے جو خریدی اور بیچی اور نفع کے عوض کرائے پر دی جا سکتی ہے جو کسی ایک فریق کو ادا کرنا ہوتا ہے خواہ لینے والے کے ہاتھوں میں جانے والا پیسہ کسی بھی طرح استعمال ہو۔چونکہ اسلامی مالیات میں یہ صورت نہیں اس لیے اسلامی مالیات کا فلسفہ، اصول اور عمل روایتی مالیات سے بڑی حد تک مختلف ہے۔

اسلامی معاشیات کے ماہرین یہ تسلیم کرتے ہیں کہ مبادلے کے ذریعے کی حیثیت سے زر مفید چیز ہے۔خود حضور اکرم ﷺ نے اشیاء کے عوض اشیاء کے تبادلے پر زر کے استعمال کو پسند فرمایا۔اسلام میں ربو الفضل کی ممانعت زری معیشت کی جانب ایک قدم ہے اور اس کا مقصد تبدل اشیا کے سودوں کو ناانصافی اور استحصال سے پاک کرنا ہے۔

4.7.1 زرِ کاغذی کی حیثیت!

چونکہ بینکاری اور مالیاتی نظام زر کے گرد گھومتا ہے اس لیے یہاں زر سے متعلق امور کا جائزہ لینا موزوں ہوگا۔زر یا نقدی کی موجودہ شکل تاریخی ارتقا کا نتیجہ ہے۔مختلف اشیا زر کے طور پر استعمال ہوتی رہی ہیں۔پہلے دھات کی شکل میں تھا، پھر کاغذ کی شکل میں آیا اور اب یہ الیکٹرانک شکل میں بھی ہے۔زر کی موجودہ شکل یعنی کرنسی نوٹ ایک قسم کا ثمن (کسی چیز کی قیمت متعین کرنے کی اکائی) ہے، بالکل اُسی طرح جیسے ماضی میں سونا اور چاندی تھے۔اس شکل میں یہ صرف تبادلے اور ادائیگی کے لیے درکار ہوتا ہے۔فی نفسہٖ یہ بے کار اور بے قیمت ہے۔اسی طرح موجودہ زر ادائیگی کے تمام مقاصد کے لیے اشیا کی زری قدر کو ظاہر کرتا ہے۔تمام ممالک کی کرنسیاں لامحدود لیگل ٹینڈر ہیں اور قرض خواہوں پر لازم ہے کہ ادائیگی قرض کے لیے ایسی کرنسی قبول کریں۔

زر کو پیداواری مقاصد میں لگایا جائے تو محنت اور اللہ تعالیٰ کے عطا کردہ دیگر وسائل کی بدولت

پیداواری عمل کا آغاز ہوتا ہے جس سے اشیا اور خدمات وجود میں آتی ہیں اور ان کے فوائد معاشرے کو پہنچتے ہیں۔

چنانچہ ربو، قرض، زکوۃ وغیرہ سے متعلق تمام شرعی احکامات زرِکاغذی پر لاگو ہوتے ہیں۔ اِس طرح گیارہ ڈالر کے عوض 10 ڈالر کے نوٹ کو نہیں بیچا جاسکتا کیونکہ نوٹ مسلمہ زر ہے اگر چہ اس کی فی نفسہٖ کوئی قیمت نہیں۔ کسی بھی کرنسی کے نوٹوں کا آپس میں تبادلہ برابری کی بنیاد پر ہوسکتا ہے۔ مختلف ملکوں کے کرنسی نوٹ مختلف نوع کی زری اکائیاں ہیں اور انہیں برابری کی شرط کے بغیر تبدیل کیا جا سکتا ہے لیکن بیع الصرف (کرنسی ایکسچینج) کی شرائط کے تحت، جن کا پچھلی سطور میں ذکر آ چکا ہے، یعنی ان کا ہاتھ کے ہاتھ تبادلہ ہوسکتا ہے۔

اس بارے میں سپریم کورٹ آف پاکستان کی شریعت اپیلٹ بنچ نے یہ فیصلہ کیا ہے: ''سونے چاندی کے قدیم سکوں کی طرح دورِحاضر کا زرِکاغذی تبادلے کی سہولت اور لین دین کے لیے عملی طور پر تقریباً فطری زر جیسا بن چکا ہے۔ چنانچہ یہ قرآن وسنت کے انہی احکامات کے ماتحت ہوگا جو سونے چاندی کے سودوں یا تبادلے کے بارے میں ہیں۔''[1] او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل نے بھی اپنے تیسرے اجلاس (11 تا 16 اکتوبر 1986ء) میں یہ قرار دیا کہ زرِکاغذی حقیقی زر کی نمائندگی کرتا ہے جس میں قدر کے تمام خواص ہیں اور وہ شریعت کے انہی اصولوں کے ماتحت ہے جو ربوۃ، زکوۃ، سلم اور دیگر سودوں کے حوالے سے سونے چاندی کے بارے میں ہیں۔

4.7.2 کرنسیوں کی خرید وفروخت!

زرِکاغذی کو بذاتہٖ قدر کی حامل اشیا کی طرح بیچا اور خریدا نہیں جا سکتا۔ شریعت نے زر کو دو بنیادوں پر اشیا سے مختلف قرار دیا ہے: اول، (ایک ہی مالیت کے) زر کی دیگر عام چیزوں کی طرح خرید وفروخت نہیں ہوسکتی۔ اس کا استعمال اس کے بنیادی مقصد تک محدود ہے یعنی تبادلے کے ذریعے اور قدر کے پیمانے کے طور پر کام کرنا۔ دوم، اگر کسی خاص وجہ سے زر کو زر سے تبدیل کیا جائے یا قرض لیا جائے تو دونوں جانب سے ادائیگی مساوی ہونی چاہیے۔ مختلف کرنسیوں کے تبادلے کے مقابلے میں اشیا کی خرید وفروخت کے بارے میں مولانا مفتی محمد تقی عثمانی ﷾ اپنے شریعت اپیلٹ بنچ کے فیصلے میں کہتے ہیں: ''اشیا مختلف خواص کی ہوسکتی ہیں۔ اس لیے مخصوص شے کی خرید وفروخت کا سودا کیا جاتا ہے۔ مگر زر کی سوائے اس کے کوئی خاصیت نہیں کہ یہ قدر کا ایک پیمانہ اور تبادلے کا ذریعہ ہے۔ ایک ہی مالیت کے زر کی تمام اکائیاں سو فیصد ایک دوسرے کے برابر ہیں۔ اگر الف 1000 روپے میں ب سے کوئی چیز خریدتا ہے تو وہ 1000 روپے کی مالیت کے کوئی سے بھی نوٹ دے سکتا ہے...'' زر کی یہ حقیقی نوعیت جس کو مالیاتی نظام کے بنیادی اصول کے طور پر

[1] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 273-269۔

اہمیت ملنی چاہیے تھی، صدیوں تک نظر انداز کی جاتی رہی لیکن اب جدید ماہرین معیشت کو اس کا احساس ہوتا جارہا ہے۔ پروفیسر جان گرے (آکسفورڈ یونیورسٹی) نے اپنی حالیہ کتاب False Dawn میں لکھا ہے:

''شاید سب سے اہم بات یہ ہے کہ زرمبادلہ کی منڈیوں کے سودے اب 1.2 ٹریلین ڈالر یومیہ کی حیرت انگیز سطح تک پہنچ چکے ہیں جو حقیقی عالمی تجارت کی سطح سے پچاس گنا زیادہ ہے۔ ان سودوں میں سے 95 فیصد سٹے بازی پر مبنی ہوتے ہیں، بیشتر میں نئی پیچیدہ مشتقات (Derivatives)، فیوچرز اور آپشنز پر مبنی مالی وثیقہ جات استعمال کیے جاتے ہیں..... یہ معیشت جو عملاً صرف مالیاتی حیثیت اختیار کر چکی ہے حقیقی معیشت کو منتشر کر سکتی ہے جیسا کہ 1995ء میں برطانیہ کے قدیم ترین بینک Barings کے دیوالیہ ہونے کی صورت میں دیکھا گیا۔''

مولانا تقی عثمانی ﷾ کے مطابق اس قسم کی غیر فطری تجارت کے برے نتائج سے امام غزالی ؒ نے 900 سال قبل ان الفاظ میں آگاہ کر دیا تھا:

''ربوٰ (سود) اس لیے ممنوع ہے کہ یہ لوگوں کو حقیقی معاشی سرگرمیوں سے روکتا ہے۔ اس کا سبب یہ ہے کہ جب زر کی صورت میں سرمایہ رکھنے والے کسی شخص کو سود کی بنیاد پر مزید دولت کمانے کی اجازت دے دی جائے، خواہ اسپاٹ اور خواہ مؤخر ادائیگی کی صورت میں، تو اس کے لیے آسان ہو جاتا ہے کہ وہ حقیقی معاشی سرگرمیوں کی زحمت اٹھائے بغیر زر سے زر کماتا رہے۔ اس سے انسانیت کے حقیقی مفادات کے حصول میں رکاوٹ پیدا ہوتی ہے کیونکہ حقیقی تجارتی ہنرمندی، صنعت اور تعمیر کے بغیر انسانیت کے مفادات کو تحفظ نہیں دیا جا سکتا۔''①

4.7.3 اسلامی نقطہ نگاہ سے زر کی تخلیق!

کسی بھی ملک کے مالیاتی نظام کا اس کی زری اور قرضہ جاتی پالیسیوں پر گہرا اثر ہوتا ہے کیونکہ یہ پالیسیاں زر کی مقدار اور قدر کے حوالے سے گہری اہمیت کی حامل ہیں۔ سونے چاندی کے زر کے مقابلے میں کاغذی یا امانتی زر محض حسابی (Ledger) اندراجات یا کاغذی تمسکات جاری کر کے تخلیق کیا جاتا ہے، اور اس عمل میں اس بات کا کوئی خیال نہیں رکھا جاتا کہ تخلیق شدہ زر کے مقابل اشیا اور خدمات میں کوئی اضافہ ہوا ہے یا نہیں۔ اس سے معاشرے میں بگاڑ پیدا ہوتا ہے اور ایک طبقے کے ہاتھوں دوسروں کا استحصال ہوتا ہے۔ اسلامی مالیاتی نظام میں، جہاں استحصال سخت ممنوع ہے، زر قرضے کی فراہمی اور ان میں اضافہ اشیا اور خدمات کی فراہمی کی نسبت سے ہونا چاہیے۔ کچھ عدمِ مطابقت تو ہو سکتی ہے لیکن مسلسل عدمِ مطابقت اسلامی مالیات کے اصولوں سے ہم آہنگ نہیں کیونکہ اس سے ادائیگی کے نظام میں بگاڑ جنم لیتا ہے اور معاہدوں کے کسی نہ کسی فریق سے ناانصافی ہوتی ہے۔

① شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، مفتی تقی عثمانی کا فیصلہ، پیرا 152-135۔

اسلامی مالیاتی وثیقہ جات کی سب سے نمایاں خاصیت یہ ہے کہ یہ حقیقی اثاثوں پر مبنی ہونے چاہئیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اسلامی بینک زر کو عدمِ محض سے وجود میں نہیں لا سکتے یعنی حقیقی اثاثوں کی عدم موجودگی میں زر پیدا نہیں ہوسکتا، جو موجودہ دور کے روایتی نظام میں ہوسکتا ہے۔ وہ سیال رقوم یا نقد سرمائے کے حصول کے لیے اپنے حقیقی اثاثوں کے مقابل تمسکات جاری (Securitize) کر سکتے ہیں اور اس طرح وہ ان اثاثوں کی ملکیت مع متعلقہ خطرہ اور صلہ (Risk and Reward) حاملینِ تمسکات کو منتقل کر دیتے ہیں۔ چنانچہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کی جانب سے حکومتی بجٹ خساروں کی مالکاری اُس وقت تک ممکن نہ ہوگی جب تک حکومتوں کے پاس شریعت سے ہم آہنگ طریقوں سے رقوم حاصل کرنے یا قرضے کے اسٹاک کو شریعت سے ہم آہنگ تمسکات میں تبدیل کرنے کے لیے کافی حقیقی اثاثے نہ ہوں۔

زری کنٹرول کو یقینی بنانے کے لیے ضابطہ کاروں کے لیے لازمی ہے کہ زری پھیلاؤ کے تین ذرائع کی نگرانی کریں یعنی مرکزی بینک سے قرض کے ذریعے حکومتی بجٹ خساروں کی مالکاری جو زری تخلیق کا سب سے بڑا ذریعہ ہے، کمرشل بینکوں کے جاری کردہ قرضوں کی صورت میں ثانوی نوعیت کی زری تخلیق اور بیرونی عوامل۔ مرکزی بینک اپنی زری پالیسی زر کی افزائش میں اضافے کی صورتحال کو مدنظر رکھ کر مرتب کرے۔ زر کی مقدار نہ تو ''ناکافی'' ہونی چاہیے اور نہ ہی ''حد سے متجاوز'' بلکہ وسیع بنیادوں پر معاشرے کی بہبود کے لیے معیشت میں اشیا اور خدمات فراہم کرنے کی صلاحیت کو پورے طور پر بروئے کار لانے کے لیے کافی ہونی چاہیے۔

کمرشل بینکوں کے ڈپازٹس مجموعی رسدِ زر کا اہم حصہ ہوتے ہیں۔ یہ ایک تو ''بنیادی ڈپازٹس'' کی شکل میں ہوسکتے ہیں جو بینکاری نظام کو بنیادی زر (بینکوں کے والٹ میں موجود نقد رقوم + مرکزی بینک کے پاس رکھے گئے ڈپازٹس) فراہم کرتے ہیں، اور دوسرے ''ماخوذی (Derivative) ڈپازٹس'' ہوسکتے ہیں جو ایک تناسبی ریزرو نظام میں کمرشل بینکوں کی جانب سے قرضوں کی توسیع کے عمل میں تخلیق کردہ زر کی نمائندگی کرتے ہیں اور زری پھیلاؤ کا ذریعہ ہیں۔ چونکہ ماخوذی ڈپازٹس بھی رسدِ زر میں اضافے پر منتج ہوتے ہیں اس لیے اگر زری پھیلاؤ کو قابو میں رکھنا درکار ہے تو ماخوذی ڈپازٹس کی نگرانی کی بھی ضرورت ہوگی۔ یہ عمل کمرشل بینکوں کو بنیادی زر کی دستیابی کو مؤثر ضابطے کے تحت لانے اور ریزرو سویپ پروگراموں کے ذریعے بینکوں کی طرف سے ''کیش ریزرو'' کو غیر مؤثر کرنے سے روک کر کیا جاسکتا ہے۔[1]

زری پھیلاؤ کے بیرونی عوامل کو جہاں تک ہوسکتا ہے بے اثر کرنے کے لیے اصلاحی اقدامات کی ضرورت ہوگی۔ ان اقدامات میں زری ضوابط کے طریقوں کا استعمال شامل ہے مثلاً بیرون ملک سے سرمائے کی آمد کی بنا پر رسدِ زر بڑھ جانے کی صورت میں سیالیت کو جذب کرنا (Mopping up) اور اشیاء

[1] روایتی بینکوں کے مصنوعی زر پیدا کرنے کے نئے ہتھکنڈوں اور ان کے اثرات کے لیے دیکھیے Hatch، 2005ء۔

پیدا کرنے والے شعبوں میں سرمایہ کاری کرنا تا کہ زر کی رسد میں اضافہ مناسب عرصے کے دوران یا مناسب مدت میں اشیا اور خدمات میں اضافے کے مطابق ہو۔

اسلامی مالیات پر دستیاب لٹریچر میں زر اور اعتبار کی تخلیق سے متعلق پوری بحث اس مفروضے پر قائم ہے کہ اسلامی مالیاتی ماڈل مالیاتی اداروں کی طرف سے رقوم کے حصول اور ان کے استعمال کے ہر دو مقاصد کے لیے دوطرفہ (Two-tier) مضاربہ یا شرکہ نظام پر مبنی ہوگا۔ مگر جو اسلامی بینکاری نظام عملی طور پر رائج ہے وہ اس ماڈل پر مبنی نہیں اور اسلامی بینک بہت بڑی حد تک معینہ آمدنی کے طریقے استعمال کر رہے ہیں تاہم یہ موزوں معلوم ہوتا ہے کہ دوررس مضمرات رکھنے والے اس اہم پہلو کے بارے میں اسلامی ماہرین معیشت کے موقف کا مختصراً جائزہ لیا جائے۔

اعتبار (Credit) اور بینک کے زر کا عنصر اسلامی ماہرین معیشت کے لیے اہم موضوعِ بحث رہا ہے۔ اسلامی معاشیات پر لکھنے والے ابتدائی مصنفین کی نظر میں اعتباری زر ایک لحاظ سے غیر اخلاقی بھی تھا۔ کچھ ماہرین نے اس کی ضرورت پر شبہ ظاہر کیا ہے اور وہ اس کے غیر معمولی پھیلاؤ کو بینکوں کے ناجائز مفادات کا نتیجہ سمجھتے ہیں جو کچھ بھی نہ ہونے کے باوجود بہت سی دولت حاصل کر لیتے ہیں، مصنوعی قوتِ خرید پیدا کرتے ہیں اور اس کی طلب کا فائدہ اٹھاتے ہیں۔ یہ طلب ناجائز طور پر وہ لوگ پیدا کرتے ہیں جو سیال اثاثے حاصل کر لیتے ہیں اور ان سے مسلسل آمدنی حاصل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ ایسے ماہرین 100 فیصد ریزرو سسٹم کی حمایت کرتے ہیں۔ ان کا خیال ہے کہ اگر معیشت میں نئے کاروبار کے لیے اضافی رقم درکار ہو تو وہ صرف مرکزی بینک کو ہی جاری کرنی چاہیے۔

دوسری طرف اعتبار کی تخلیق کی حمایت کرنے والوں کی دلیل یہ ہے کہ اسلامی بینکاری نظام میں اعتبار صرف پیداواری کاروبار کے ذریعے حقیقی دولت کی تخلیق تک ہی محدود ہوگا۔ منافع میں شراکت کی طلب دستیاب وسائل کی حد تک ہوگی اور بینکوں کی اعتبار تخلیق کرنے کی صلاحیت صرف اُس طلب کی حد تک فعال ہوگی، جو بینکوں اور ان کے ڈپازٹرز کی شراکتی منافع کی توقعات سے ہم آہنگ ہو۔ مگر ان کا کہنا ہے کہ اعتبار یعنی کریڈٹ کسی بھی صورت میں سود کا نتیجہ نہیں ہونا چاہیے بلکہ بینکوں کی اعتبار تخلیق کرنے کی صلاحیت کو سودی شرائط سے مبرا ہونا چاہیے۔

تاہم اسلامی معیشت کے تمام ماہرین یہ سمجھتے ہیں کہ اعتبار کی صورت میں تخلیقِ زر میں اصل برائی کی جڑ انٹرسٹ ہے اور اگر مارکیٹ کی صورتحال کو دیکھ کر ناپا تلا غیر سودی زر تخلیق کیا جائے تو یہ مالیاتی اور ادائیگی کے نظام کے لیے مضر نہیں ہوگا۔ اس عمل میں سود کے عنصر کو ختم کرنے سے بڑی حد تک وہ مضر اثرات کم ہو جائیں گے جو بینکوں کی جانب سے اعتبار کی تخلیق سے پیدا ہوتے ہیں۔ ان کا کہنا ہے کہ تجارتی چکر (Trade Cycle) کے اسباب وعلل سے متعلق اہم عنصر قرضوں کے نظام میں سود کا کردار ہے، نہ کہ بذاتِ خود اعتبار

کی تخلیق۔سودی نظام میں تاجر کو اپنے منافع کی شرح اونچی رکھنی پڑتی ہے جو شرح سود سے تین گنا یا اس سے بھی زیادہ ہو سکتی ہے۔منافع کو اتنا اونچا رکھنے کے لیے اسے چیز کی قیمت بڑھانی یا محنت کی اجرت کم کرنی پڑتی ہے۔ان دونوں قسم کے اضافوں میں کوئی بھی تناسب رکھا جائے اس سے Effective Demand یعنی مؤثر طلب (صرف + سرمایہ کاری) کم ہو جاتی ہے۔ایسے ماہرین معیشت اس کا جو علاج تجویز کرتے ہیں اس میں تخلیق اعتبار کی ساخت کی اس طرح تشکیل نو شامل ہے کہ قرض پر کوئی سود نہ ہو اور منافع اس سطح پر آجائے جہاں صرف کاروبار میں لگائی جانے والی انتظامی محنت کا صلہ ادا ہو سکے۔

شرکہ پر مبنی سود سے پاک نظام میں یہ نتیجہ اخذ کرنا مشکل نہیں ہونا چاہیے کہ اعتبار میں بہت زیادہ پھیلاؤ کے امکانات خاصے محدود ہوں گے خاص طور پر اس لیے کہ نقصانات کا بوجھ بینکاری نظام یعنی اعتبار کے تخلیق کنندہ پر ہوگا۔روایتی بینکوں کے برخلاف اسلامی بینک کا اپنے کلائنٹس سے تعلق ایک پارٹنر، سرمایہ کار یا تاجر کا ہوتا ہے، قرض دہندہ اور قرض دار کا نہیں۔اسلام سرمائے اور کاروباری منتظم کے درمیان نفع ونقصان کی منصفانہ شراکت پر زور دیتا ہے اور یہ شراکت باہمی رضامندی سے ہونی چاہیے۔ان خطوط پر چلتے ہوئے اسلامی بینک بھی اعتبار کی تخلیق کر سکتے ہیں جیسا کہ موجودہ نظام میں روایتی بینک کرتے ہیں۔بینکوں کی جانب سے اعتبار کی تخلیق کا دارومدار عوام کی اپنی آمدنی اور بچت کو بینک ڈپازٹ کی شکل میں رکھنے اور اپنی بیشتر ادائیگیاں چیک کے ذریعے کرنے پر ہے۔اس سے بینک کو امانتوں کا ایک حصہ محفوظ رکھ کر عوام کی نقدی کی طلب کو پورا کرنے کا موقع ملتا ہے۔اعتبار کا مجموعی حجم کم زیادہ ہوتا رہتا ہے کیونکہ بینکوں کے نقدی کے ذخائر سیال اثاثوں کی عوامی طلب یا مرکزی بینک کی پالیسیوں میں تبدیلیوں کے ساتھ تبدیل ہوتے رہتے ہیں۔[①]

4.7.4 کرنسی کی قدر میں اتار چڑھاؤ اور قرضوں کی ادائیگی!

اسلامی مالیاتی ادارے خرید و فروخت اور لیزنگ پر مبنی طریقوں کے ذریعے دیون رحق وصولی (Receivable) وجود میں لاتے ہیں۔افراط زر کا ان کی وصولیوں پر کیا اثر ہوتا ہے، یہ بحث کا اہم موضوع ہے۔قرضوں کو زر یا کسی جنس سے منسلک کرنے کے بارے میں شریعت کے احکامات پر غور کرنے سے پہلے یہ بیان مناسب معلوم ہوتا ہے کہ روایتی مالیات میں بھی افراط زر سے ہونے والے نقصان کو پورا کرنے کے لیے انڈیکسیشن کا استعمال ایک معمول نہیں۔اس کے بجائے روایتی سودی ادارے افراطِ زر کے آئندہ دباؤ کو ذہن میں رکھتے ہوئے معاہدوں میں ایک فلوٹنگ یعنی کم زیادہ ہونے والی شرح کی شق شامل کر دیتے ہیں۔اس طرح کسی بھی وقت بقیہ مدت پر نئی شرح لاگو کر دی جاتی ہے جو پہلے عائد ہونے والے واجبات پر

① زر کے مختلف پہلوؤں کی مزید تفصیلات کے لیے دیکھیے: چھاپرا، 1985ء، ص 195-208، الجارہی، 1983ء، چوہدری، 1997ء، ص 103-71، 291-286۔

اثر انداز نہیں ہوتی۔

اسلامی بینکوں کو انڈیکسیشن کے لیے اپنے دیون اور حق وصولی کو منسلک کرنے کی اجازت نہیں۔ تاہم بعض طریقوں رپراڈکٹس میں انہیں فلوٹنگ یا متغیر شرح لاگو کرنے کی اجازت ہے۔ مگر اس سے وہ واجبات متاثر نہیں ہوتے جو پہلے عائد ہو چکے ہوں۔ مثال کے طور پر اجارہ میں اسلامی بینک لیز کی کسی بھی بقیہ مدت کے لیے بلند تر شرح پر کرایہ وصول کر سکتے ہیں بشرطیکہ معاہدے میں یہ شق موجود ہو، لیکن کسی خاص مدت کا جو کرایہ پہلے ہی واجب ہو چکا ہو اسے انڈیکس نہیں کیا جا سکتا۔

انڈیکسیشن کے مسئلے پر باب 7 میں مفصل بحث کی جائے گی۔ یہاں ہم اس کے بارے میں شریعت کے نقطہ نظر کا طائرانہ جائزہ لیں گے۔ قرآن وسنت کے واضح احکامات ہیں کہ اگر مال کا لین دین قرض کی شکل میں ہو تو اسے اسی جنس اور مقدار میں واپس کرنا ضروری ہے چاہے قرض کی واپسی کے وقت متعلقہ کرنسی کی قدر یا ادھار دی جانے والی چیز کی قیمت میں کچھ بھی تبدیلی ہوگئی ہو۔ اس اصول کا اطلاق نہ صرف قرض اور دَین پر بلکہ اعتبار، بارٹر، کرنسی کے مؤخر تبادلے، زر کی قدر میں حکومتی سطح پر کی جانے والی تبدیلی کے بعد مؤخر معاوضے کی ادائیگی، ہرجانے اور ادائیگی قرض کے وقت کرنسی کی اکائی میں خود بخود تبدیلی پر بھی ہوتا ہے۔

تاہم اگر دَین یا قرض کی کرنسی کا وجود ہی ختم ہو جائے یا کسی وجہ سے وہ دستیاب نہ ہو تو اس کی عوضی قیمت قرض ادا کرنے کے لیے استعمال کی جائے گی اور شرح وہی ہوگی جو واپسی کی تاریخ کی ہے۔ مثال کے طور پر یکم جنوری کو ادھار کی بنیاد پر فروخت کا ایک سودا ہوا جس کے نتیجے میں دس سعودی ریال کا دَین وجود میں آیا جو 31 دسمبر کو واجب الادا ہے۔ واپسی کی تاریخ یعنی 31 دسمبر کو خریدار نے 10 ریال ادا کرنے ہوں گے چاہے اس وقت کسی اور کرنسی میں ریال کی قدر کچھ بھی ہو۔ اگر کسی بھی سبب سے مدیون روپے میں ادائیگی کرنے پر مجبور ہو تو ریال/روپے کی شرح مبادلہ وہ ہوگی جو 31 دسمبر کو ہے کیونکہ اسے اس تاریخ کو سعودی ریال ادا کرنے تھے۔

زر کی قدر میں تبدیلی، خصوصاً کرنسی کی قدر میں کمی جسے عموماً انفلیشن (افراط زر یا گرانی) کہا جاتا ہے دورِ حاضر کی بیشتر معیشتوں میں عام پائی جاتی ہے۔ اس کمی کی اصل وجہ زر اور اعتبار کی بے مہار تخلیق ہے جس سے بالعموم قرض داروں کے واجبات بڑھ جاتے ہیں اور بالخصوص آئندہ نسلیں متاثر ہوتی ہیں۔

افراط زر کی روک تھام کے لیے حکومتیں اور مرکزی بینک مختلف طریقے اختیار کرتے رہے ہیں بشمول اجرتوں اور مالیاتی ذمہ داریوں کی انڈیکسیشن کے جو زیادہ تر 1980ء کی دہائی میں لاطینی امریکا کے ممالک میں استعمال کی گئی۔ لیکن اس سے افراط زر کو کنٹرول نہ کیا جا سکا اور گرانی کی شرح متعدد ملکوں میں 2000 فیصد سالانہ تک جا پہنچی۔ آخر انہیں اپنی حکمت عملی تبدیل کرنی پڑی اور گرانی کی روک تھام کے لیے انڈیکسیشن کو ترک کر کے دوسری پالیسیاں اختیار کرنی پڑیں۔

اسلامی مالیات میں بعض اوقات یہ استدلال کیا جاتا ہے کہ افراطِ زر کے دباؤ کا مقابلہ کرنے کے لیے انڈیکسیشن استعمال کی جانی چاہیے یا یہ کہ زر کی قوتِ خرید پر گرانی کے اثر کو ملحوظ رکھنے کے بعد واجبات کی ادائیگی کی جانی چاہیے۔ تاہم تجربے سے معلوم ہوا ہے کہ انڈیکسیشن کا عمل نہ تو سود کا متبادل ہے اور نہ ہی یہ گرانی سے ہونے والے استحصال کو روکنے میں کامیاب ہو سکا ہے۔ نصِ قرآنی (2:279) میں قرض اور دَین کی صرف اصل رقم کی وصولی کی اجازت دی گئی ہے اور اس پر کسی بھی قسم کے اضافے کو ربوٰ قرار دیا گیا ہے۔ نص کی موجودگی میں واجبات کو کرنسی کی قوت خرید سے منسلک کرنے کا جواز اجتہاد کی بنیاد پر نہیں ہو سکتا کیونکہ اجتہاد صرف وہاں کیا جا سکتا ہے جہاں قرآن و سنت کی واضح ہدایت موجود نہ ہو۔[1] اس استدلال پر ذیل کی سطور میں مزید بحث کی گئی ہے۔

ماضی میں سونے چاندی کی مالیت کی نمائندگی اس کی مقدار کرتی تھی۔ زرِ کاغذی کی مالیت کی نمائندگی اس کی مادی مقدار سے نہیں بلکہ سرکاری وعدوں کے ذریعے ہوتی ہے۔ گرانی کے زمانے میں زر کی بنیادی خصوصیات یعنی تبادلے کا ذریعہ اور اکائی کی حیثیت سے اس کا کردار برقرار رہتا ہے۔ صرف اضافی خصوصیات تبدیل ہوتی ہیں یعنی اس کی تبادلے کی قدر کے لحاظ سے مستقبل کی مالیت۔ لیکن یہ صورتحال تو زر کے متعارف ہونے کے بعد، مکمل سکوں کے حوالے سے بھی تبدیل ہوتی رہی ہے۔ خلافت اسلامیہ کے ابتدائی دور میں سونے کے دیناروں کے لحاظ سے چاندی کے درہم کی قدر میں کمی ہوئی۔ قتل کی دیت کے 100 اونٹوں کی قیمت جو نبی ﷺ کے دور میں 800 دینار تھی حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے دور میں بڑھ کر 1000 دینار ہوگئی[2] لیکن ہمیں اسلامی معاشیات و مالیات کے پورے لٹریچر میں اس دور میں انڈیکسیشن کا کوئی تصور تک نہیں ملتا۔

شریعت اپیلٹ بنچ کے جج مفتی محمد تقی عثمانی حفظہ اللہ نے بھی اس دلیل کی تردید کی ہے کہ سود اُس نقصان کا ہرجانہ ہے جو قرض دینے والا گرانی کی وجہ سے برداشت کرتا ہے۔[3] انہوں نے اس خیال کو غلط قرار دیا ہے کہ انڈیکسیشن سود پر مبنی قرضوں کا موزوں متبادل ہو سکتی ہے۔ اس سلسلے میں وہ کہتے ہیں:

> ”لیکن اس بحث میں پڑے بغیر کہ قرضوں کی انڈیکسیشن شریعت کے مطابق ہے یا نہیں، جہاں تک بینکاری کے کاروبار کا تعلق ہے یہ تجویز عملی اعتبار سے بھی مناسب نہیں۔ اس کی وجہ ظاہر ہے۔ قرضوں میں انڈیکسیشن کے تصور کا مقصد مالکاری فراہم کرنے والے کو افراطِ زر کی شرح کی بنیاد پر اصل رقم کی حقیقی مالیت دینا ہے، چنانچہ اس پہلو سے ڈپازٹرز اور قرض لینے والوں میں کوئی فرق نہیں۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ بینک کو قرض لینے والے سے بھی وہی شرح ملے گی جو اسے ڈپازٹرز کو ادا کرنی ہوگی

---

[1] تفصیل کے لیے دیکھیے عثمانی، 1999ء، ص 114-110۔

[2] دیکھیے مودودی، 1982/1991ء، 1، ص 382، 383(4:92)۔

[3] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 596-593۔

کیونکہ دونوں ایک ہی پیمانے یعنی شرح گرانی پر مبنی ہوں گی۔ اس طرح خود بینکوں کو کچھ بھی نہیں بچے گا اور کوئی بھی بینک منافع کے بغیر نہیں چل سکتا۔''

فاضل جج نے گرانی سے پیدا ہونے والے مسائل کا اعتراف کرتے ہوئے اس مسئلے کے حل کے لیے مختلف حلقوں سے دی جانی والی تجاویز کا جائزہ لیا ہے۔[1]

قرض پر کسی کرنسی کی قوتِ خرید کی تبدیلی کے اثر کے بارے میں او آئی سی کی فقہ کونسل نے اپنے پانچویں اجلاس (10 تا 15 دسمبر 1988ء) میں مندرجہ ذیل قرارداد منظور کی:

''یہ امر اہمیت کا حامل ہے کہ مقررہ وقت پر واجب الادا دیون اپنی ہی کرنسی میں ادا کیے جائیں، عوضی قدر میں نہیں کیونکہ دیون اسی کرنسی میں چکائے جاتے ہیں۔ چنانچہ ایسے دیون کو، چاہے ان کا وجود جہاں سے بھی ہوا ہو، کرنسی کے اتار چڑھاؤ سے منسلک کرنا جائز نہیں۔''

4.8 خلاصہ:

ہم نے اسلامی مالکاری نظام کے بنیادی خواص پر بحث کی اور بعض متعلقہ پہلوؤں کا جائزہ لیا جو اسلامی بینکوں کے لین دین کو شریعت سے ہم آہنگ بنانے میں مددگار ہو سکتے ہیں۔ ''اسلامی مالکاری نظام'' یا ''اسلامی بینکاری'' کی اصطلاح کا مطلب یہ ہے کہ مالیاتی اداروں اور کلائنٹس کو اسلامی فقہ کے متعلقہ اصولوں کی پابندی کرنی ہوتی ہے۔ بعض شرائط اس بات کو یقینی بنانے کے لیے شامل کی گئی ہیں کہ معاہدوں میں ربو، غرر اور قمار کا کوئی پہلو نہ آجائے جو اسلام میں ممنوع ہیں۔

اسلامی بینکاری کی نمایاں خصوصیات یہ ہیں: شریعت سرمائے پر ہر قسم کی آمدنی کو ناجائز قرار نہیں دیتی۔ صرف کسی قرض یا دَین کی اصل رقم پر بطورِ شرط لیا دیا جانے والا اضافہ ممنوع ہے۔ اسلامی اصولوں کا محض یہ تقاضا ہے کہ سرمائے پر کوئی رقم بطور صلہ دینے میں سرمائے کی کارکردگی دیکھی جانی چاہیے۔ بلا خطر (Risk-free) آمدنی کی ممانعت اور تجارت کی اجازت کا اصول، جو قرآن مجید کی آیت 2:275 میں دیا گیا ہے، اسلامی نظام میں مالکاری سرگرمیوں کی بنیاد ہے۔ یہ اثاثوں پر مبنی ہوتی ہیں اور ان میں ''اضافہ قدر'' (Value-addition) پیدا کرنے کی صلاحیت ہوتی ہے۔

نفع کو سرمائے (کے استعمال) کا ''صلہ'' مانا گیا ہے اور اسلام سرمایہ بڑھانے کے لیے اضافی وسائل کے استعمال کی اجازت دیتا ہے۔ تاہم نفع کے استحقاق کے ساتھ خطرے کی ذمہ داری بھی سرمائے کو برداشت کرنی ہوتی ہے۔ کسی اور عامل پیدائش کو نقصان کا خطرہ اٹھانے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا۔ چنانچہ مالکاری نظام میں جائز سودا وہی ہو سکتا ہے جو اشیا، خدمات اور فوائد سے وابستہ ہو۔ جزوی معاشیات کی سطح پر اسلامی مالیات کی یہ خوبی حقیقی معاشی سرگرمیاں پیدا کرنے اور مستحکم نمو کا باعث بنتی ہے جبکہ کلی معاشیات کی

[1] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 593۔

سطح پر یہ خاصیت مالیاتی اور زری پالیسیوں میں بہتر انضباط پیدا کرنے میں معاون ہو سکتی ہے۔

اسلامی بینکاری کا نظام خطرے کی شراکت، مادی اشیا کی ملکیت اور ان کے لین دین، متفرق اسلامی طریقوں کے تحت خرید و فروخت، لیزنگ اور تعمیراتی معاہدوں کے عمل میں شمولیت اور اس طرح کے متفرق کاروبار پر مبنی ہے۔ علاوہ ازیں، اسلامی بینک آمدنی پیدا کرنے کے لیے اثاثوں کے انتظام (Risk Management) کا کام کرتے ہیں۔ انہیں کارپوریٹ گورننس کے بہترین طور طریقوں پر چلتے ہوئے اثاثوں کے انتظام میں درپیش خطرات سے احتیاط سے نمٹنا ہوتا ہے۔ اس طرح جب بینکوں کو حلال آمدنی مستحکم بنیادوں پر حاصل ہوتی ہے تو ڈپازٹرز کو بھی مستحکم اور حلال آمدنی ملنے لگتی ہے۔

اسلامی بینک اس تحریک کی عکاسی کرتے ہیں جو اسلام اور دیگر بڑے مذاہب کی تعلیمات کے مطابق انسانی معاشرے میں سے انٹرسٹ کے عنصر کو نکال پھینکنے کے لیے اس وقت چلائی جارہی ہے۔ یہ بینک شریعت سے ہم آہنگ طریقوں سے وسائل اکٹھا کرتے ہیں۔ ان میں زیادہ مستعمل طریقہ طلبی اور سرمایہ کاری ڈپازٹس نیز حصہ داروں کی ایکویٹی ہیں۔ طلبی ڈپازٹس عموماً بینکوں کے نفع و نقصان میں شامل نہیں ہوتے اور ان کی ادائیگی کی ضمانت دی جاتی ہے۔ اس کے مقابلے میں سرمایہ کاری ڈپازٹس نفع و نقصان میں شراکت کی بنیاد پر ہوتے ہیں۔ اس سے ڈپازٹرز کو بینکوں کے امور کا بغور جائزہ لینے اور ان کی کارکردگی توقعات کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں اپنے ڈپازٹس نکال کر انہیں سزا دینے کی تحریک ملتی ہے۔ چنانچہ اسلامی بینک مجبور ہوتے ہیں کہ کاروباری خطرات کا انتظام بہتر طور پر کریں۔

اگر شرکہ کے اصول کے مطابق اکٹھا کی گئی رقوم سے بینک تجارت اور لیز کے شرعی اصولوں کے مطابق کاروبار چلائیں تو ان کا کاروبار اسلامی ہوگا اور کمایا گیا اور بچت کنندگان / سرمایہ کاروں میں تقسیم کیا گیا منافع حلال ہوگا۔ انہیں جن چیزوں سے احتراز کرنا ہوگا ان میں ربوٰ یعنی قرض پر آمدنی حاصل کرنا یا دَین کے وثیقے کو ڈسکاؤنٹ یا پریمیم پر فروخت کرنا غرر یعنی معاہدے کے موضوع یا نرخ کے بارے میں مطلق خطرہ اور جوئے اور چانس پر مبنی کھیل اور عمومی ممنوعات اور غیر اخلاقی طرز عمل شامل ہیں۔

اس باب میں کرنسی کے تبادلے کے معاہدوں سے متعلق اصولوں (ہاتھ کے ہاتھ اور یکساں کرنسی کی صورت میں برابر مقدار) کا بھی جائزہ لیا گیا۔ ان اصولوں کی خلاف ورزی ربوٰ الفضل (جس میں ہاتھ کے ہاتھ لی دی جانے والی چیز کی مقدار مختلف ہوتی ہے) یا ربوٰ النسیہ (جس میں زر کے بدلے زر کا تبادلہ تاخیر سے ہوتا ہے) پر منتج ہوگی۔

اس باب میں یہ وضاحت بھی کی گئی کہ سرمائے یا زر اور کاروباری عمل کے ملاپ میں نمو کی قوت ہے۔ اس لیے زر زمانی قدر رکھتا ہے لیکن یہ قدر صرف تجارت یعنی فروخت یا لیزنگ کے معاہدوں میں ظاہر ہو سکتی ہے۔ چنانچہ کوئی شخص ایک چیز نقد ادائیگی کی صورت میں ایک قیمت پر اور مؤخر ادائیگی کی صورت میں زیادہ قیمت پر بیچ سکتا ہے۔ لیکن اس کی کچھ شرائط ہیں جن کی تکمیل سود اور جائز نفع میں تمیز کے لیے ضروری ہے۔

ایسے کسی بھی اضافے کی ممانعت ہے جو ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے ادھار سودے میں طے شدہ قیمت پر کیا جائے۔اس کی وجہ یہ ہے کہ جب چیز بک جاتی ہے، چاہے ادھار پر ہی بکی ہو، وہ مستقل طور پر خریدار کی ہوتی ہے اور بیچنے والے کو فروخت شدہ چیز کی نئی قیمت مقرر کرنے کا کوئی اختیار نہیں ہوتا۔ یہ بھی ظاہر ہے کہ زر کی زمانی قدر کا تعین صرف اشیا کی تجارت میں کیا جا سکتا ہے، زری اکائیوں کے تبادلے اور قرضوں یا دیون میں نہیں۔اس ضمن میں ہونے والی بحث سے ایک اہم نتیجہ برآمد ہوتا ہے کہ مؤخر ادائیگی کے لیے دیے جانے والے وقت کے اعتبار سے اشیا یا ان کے حق استعمال کی قدر کا تصور ''اپر چونٹی کاسٹ'' یا ''زمانی قدر'' کے روایتی تصورات سے مختلف ہے۔

اسلامی معاشیات میں زر کو اثاثوں میں تبدیل کرنے کا جواز مسلمہ ہے جس کی بنیاد پر زر کی افادیت کا اندازہ کیا جا سکتا ہے۔اس میں ادھار لین دین میں تعیین نرخ کی حد تک زر کی زمانی قدر کا تصور مانا گیا ہے تاہم سرمائے پر کرائے کی وصولی جائز نہیں ٹھہرائی گئی جیسا کہ سودی نظام میں قرض پر سود لیا جاتا ہے اور جس سے معاشرے میں ایک سود خور طبقہ جنم لیتا ہے۔ چنانچہ اسلامی معیشت میں معاشی عاملین کی وقت کے حوالے سے مثبت ترجیح ہوگی اور معیشت میں ایسے اظہاریے دستیاب ہوں گے جس سے وہ زمانی ترجیحات کے مطابق شرح متعین کر سکیں جو اصولاً طلب و رسد کی قوتوں کی وساطت سے متعین ہوتے ہیں۔ چنانچہ اسلامی معیشت میں حقیقی کاروبار میں زمانی ترجیحات کی صفر شرح فرض کرنے کا کوئی جواز نہیں۔

خرید و فروخت کے علاوہ اسلام اثاثوں کی لیزنگ اور حق استعمال کے عوض کرایہ وصول کرنے کی بھی اجازت دیتا ہے۔ایسی تمام چیزیں/اثاثے جن کا اپنا وجود انھیں استعمال کرنے سے ختم نہیں ہوتا یا ان میں واضح تبدیلی نہیں ہوتی معینہ کرائے کے عوض لیز پر دیے جا سکتے ہیں۔ لیز پر دیے گئے اثاثوں کی ملکیت اجارہ دہندہ کی ہوتی ہے جو خطرات کی ذمہ داری قبول کرتا ہے اور ملکیت کے فوائد حاصل کرتا ہے۔

اسلامی مالیات کے دیگر نمایاں پہلو یہ ہیں:

- خرید و فروخت (قیمت کے عوض اشیا کی ملکیت کی مستقل منتقلی)، قرض (اشیا کی ملکیت کی بلا معاوضہ عارضی منتقلی) اور لیزنگ (کرائے کے عوض اشیا کے حق استعمال کی منتقلی) میں امتیاز کرنا۔
- اصل رقم پر ہر قسم کی آمدنیاں ممنوع نہیں ہیں اور اس کا انحصار سودے کی نوعیت پر ہے۔
- قرض دینا نیکی کا عمل ہے، کاروبار نہیں۔
- اسلامی بینکاری ایک کاروبار ہے۔اس کا معمول کا کام قرض دینا نہیں بلکہ انہیں پیداوار اور تجارت کے عمل کو اسی طرح فروغ دینا ہوگا جیسے کوئی بھی حقیقی شعبے کا کاروبار دیتا ہے، وہ کاروباری برادری سے نفع وصول کرتے ہیں اور بچت کنندگان/سرمایہ کاروں کو کاروباری نتیجے کی بنیاد پر (Ex-post) منافع دیتے ہیں اور اپنی خدمات کی فیس وصول کرتے ہیں۔
- نفع کا استحقاق نقصان کے خطرے کو برداشت کرنے سے منسلک ہے جو خود سرمائے کو برداشت کرنا

ہے۔ منافع اشیاء، اشیاء کے حق استعمال اور خدمات کی پراسیسنگ کے ذریعے ملکیت سے متعلقہ خطرات اور ان کے عوض ہونے والی آمدن میں حصہ داری سے حاصل ہوتا ہے۔

اس باب میں اسلامی بینکاری کے بارے میں پائی جانے والی غلط فہمیاں رفع کرنے کی کوشش بھی کی گئی۔ اس حوالے سے مندرجہ ذیل نکات سامنے آئے:

- اشیا اور ان کے حق استعمال کے تعین نرخ پر معینہ آمدنی جائز ہے بشرطیکہ شریعت کے متعلقہ تقاضے پورے کیے جائیں۔
- اسلامی بینکاری بھی ایک کاروبار ہے جو زیادہ تر معیشت کے متوسط طبقے سے حاصل ہونے والی رقوم سے چلایا جاتا ہے۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ سرمایہ بغیر کسی لاگت کے دستیاب ہوگا۔ اسلامی بینکوں کو خرید و فروخت، لیز اور خدمات سے آمدنی ہوتی ہے جو طے شدہ اصولوں کے مطابق رقوم فراہم کرنے والوں میں تقسیم کی جاتی ہے۔
- خرید و فروخت میں کسی شے کی نقد اور ادھار قیمت میں فرق ہونا غیر معمولی بات نہیں بشرطیکہ معاہدے کے طے پانے سے پہلے ایک نرخ کا تعین ہو جائے اور اس طرح پیدا ہونے والی مالی ذمہ داری میں کوئی تبدیلی نہ ہو۔
- خرید و فروخت میں نفع جائز ہے تاہم قرض اور دَین پر کوئی اضافی رقم وصول کرنا ممنوع ہے کیونکہ یہ ربٰو ہے۔ اسلامی تجارتی اصولوں پر عمل کیا جائے تو بینک اپنی تجارتی سرگرمیوں سے جو نفع وصول کرتے ہیں وہ جائز ہے۔
- یہ درست ہے کہ بینکوں کے لیے مالکاری کے قابلِ ترجیح طریقے شرکہ پر مبنی (مشارکہ اور مضاربہ) ہیں۔ لیکن خرید و فروخت اور لیزنگ پر مبنی طریقے بھی جائز ہیں۔ بچت کنندگان / سرمایہ کاروں کی خطرہ برداشت کرنے کی اہلیت اور رقوم استعمال کرنے والوں کے پاس نقد کی متوقع آمد (Cash Flow) کے شیڈول اور ان کی نفع آوری کو ذہن میں رکھتے ہوئے بینک یہ سب طریقے استعمال کر سکتے ہیں۔

❁❁❁

حصہ دوم

اسلامی بینکاری و مالکاری نظام میں عقود کی اساس

5
اسلامی قانون برائے عقود اور کاروبار

5.1 تعارف:

اسلام میں لوگوں کے اموال اور ان کی املاک کو اتنا ہی مقدس گردانا گیا ہے جتنا ان کی زندگی اور عزت کو۔ املاک کے تقدس کو یقینی بنانے کے لیے اسلام نے چوری، غبن، غصب، رشوت، دھوکا دہی اور دولت حاصل کرنے کے تمام دوسرے غیر قانونی ذرائع سے دوسروں کی املاک ہڑپ کرنے سے منع کیا ہے۔ یہ پابندیاں ربوٰ ۃ، غرر اور قمار جیسی بڑی بڑی ممنوعات کے علاوہ ہیں جنہیں دوسروں کے حقوق غصب کرنے کے اہم اسباب گردانا گیا ہے۔ علاوہ ازیں شریعت نے متفرق لین دین کو کئی ایک احکامات کے تابع رکھا ہے۔ جو عقود ان احکامات سے مطابقت نہیں رکھتے یا جن میں مندرجہ بالا ممنوعہ عناصر شامل ہوں باطل اور ناجائز تصور کیے جاتے ہیں۔ چونکہ اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے تجارت، لیزنگ، شراکت داری، گارنٹی، ایجنسی، قرضوں کی منتقلی، رہن وغیرہ جیسے عقود میں فریق بن کر اشیا کا کاروبار کر رہے ہوتے ہیں اس لیے اسلامی قانون عقد کے پورے ڈھانچے کا تفصیل سے جائزہ لینا ہوگا تاکہ ان کی کارروائیوں کی شریعت سے مطابقت و عدم مطابقت کا تعین کیا جاسکے۔

اس باب میں عقود کے عمومی اصولوں، عقود کے عناصر، معقود علیہ کی شرائط، عقود کے فریقوں کی اہلیت، صحت کے اعتبار سے عقود کی تقسیم بندی، عقود میں معاوضے اور ثمن کی نوعیت اور عدمِ جواز کے اسباب و نتائج کا جائزہ لیا جائے گا۔

5.2 مال، حق استعمال اور ملکیت:

عقود کا تعلق مال، اشیاء کے حق استعمال اور اشیا کی ملکیت یا حق استعمال کی ایک فریق سے دوسرے کو منتقلی سے ہوتا ہے۔ اس لیے ضروری ہے کہ مختصراً ان تصورات پر روشنی ڈالی جائے۔

کوئی بھی چیز جسے استعمال کیا جاسکے اور جو لوگوں کے لیے قانونی و مادی طور پر قدر رکھتی ہو، مال یعنی دولت ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ فقہی نقطہ نگاہ سے کوئی بھی شے جسے مال سمجھا جائے وہ قدر کی حامل اور قبضے میں رکھنے کے لائق ہوگی اور اس کا جائز استعمال کرنا ممکن ہوگا۔ اس میں تجریدی اور غیر محسوس حقوق (جیسے ٹریڈ مارک اور انٹلکچوئیل پراپرٹی) بھی شامل ہیں۔[1] دیگر اشیاء کے علاوہ رسمی یا امانتی (Fiduciary)

---

[1] مصطفیٰ زرقا، موازنہ کیجیے منصوری 2005ء، ص190۔

زر بھی ایک قسم کا مال ہے۔ یہ تبادلے کے ذریعے یا معیار کا کام کرتا ہے جس کے ذریعے دوسری اشیا کی قدر کی پیمائش کی جاتی ہے۔ زر کی ایک قسم کا دوسری قسم سے تبادلہ بھی ہوسکتا ہے جس کے اصول عام لین دین سے مختلف ہیں۔

اسلامی کمرشل قانون میں مال یا املاک منقولہ وغیر منقولہ، قابلِ تبادلہ و نا قابلِ تبادلہ اور آخر میں عین اور دَین کے زمروں میں تقسیم کی جاتی ہیں۔ عین مخصوص قسم کا جبکہ دَین غیر متعین اور مخصوص قسم کا مال ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر عقود میں جب کسی شخص کو دوسرے سے کوئی متعین اشیا لینی ہوں تو یہ عین کہلاتی ہے۔ جب کسی بھی قسم کی املاک کی کوئی غیر مخصوص اکائی ہو تو اسے دَین کہتے ہیں۔ یعنی ایسی اشیا جن کی کوئی بھی اکائیاں بطور عوض کسی کو دی جاسکیں وہ دَین اشیا کہلائیں گی۔ چنانچہ سونا، چاندی، کرنسی، اناج، تیل اور اس جیسی چیزیں دَین اشیا ہیں۔ تبادلے کے عقود میں ان میں سے کسی چیز کی غیر متعین اکائیاں دی جاسکتی ہیں۔ قانونی طور پر دَین کسی شخص کے ذمے کسی اور شخص کو واجب الادا مقدار ہے جو متعلقہ مال کی کچھ اکائیوں کی شکل میں دی جاسکتی ہے۔[1]

اشیا کے تبادلے کے حوالے سے اسلامی قانون عقود میں مبیع (فروخت کا موضوع) اور ثمن (قیمت) میں امتیاز کیا گیا ہے۔ کرنسی نوٹ اور دَین کے وثیقہ جات فروخت (ہم جنس کرنسیوں کے تبادلے میں) کا صحیح موضوع نہیں۔ یہ ثمن کو ظاہر کرتے ہیں اور تبادلے کے ذریعے کا کام دیتے ہیں لیکن خود جنس نہیں بن سکتے کیونکہ جب تک انہیں واقعی خرچ نہ کر دیا جائے ان کی صحیح افادیت معلوم نہیں ہوسکتی۔ انہیں ریاست یا اس کا کوئی ادارہ جاری کرتا ہے اور لوگ انہیں پورے اعتماد سے بطورِ مال قبول کرتے ہیں، جیسے کہ وہ ماضی میں سونے چاندی کو قبول کرتے تھے۔ آج کوئی بھی نوٹوں کو یہ سمجھ کر قبول نہیں کرتا کہ ان کے بدلے سونا یا چاندی لیا جاسکے گا۔ مزید یہ کہ ماضی میں سونا محدود کرنسی تھی جبکہ موجودہ کرنسی نوٹ لامحدود لیگل ٹینڈر ہیں۔ ایک لحاظ سے یہ ''فلوس'' کی طرح ہیں جن کی قدر ان کی داخلی قدر سے زیادہ تھی۔[2] دوسری جانب جنسِ تجارت (Commodity) بیچی جانے والی چیز ہوتی ہے جس سے فریقین کے مابین طے کردہ قیمت کے عوض فائدہ اخذ کیا جاتا ہے۔

چنانچہ ملکیت اثاثوں کی مندرجہ ذیل اقسام کی ہوسکتی ہے جو متفرق عقود، وراثت یا کسی کے موجودہ اثاثوں میں اضافے کی صورت میں حاصل کی جاسکتی ہے:

1. اثاثوں کی ملکیت (مِلک العین)
2. دَین کی ملکیت (مِلک الدین)
3. حق استعمال کی ملکیت (مِلک المنفعت)

---

[1] تفصیلات کے لیے دیکھئے رحیم، 1958ء، ص 261، 325۔

[2] عثمانی، 1994ء، ص 28-26۔

اگر کسی شخص کو عین (یعنی خود اثاثے) کی ملکیت حاصل ہوتی ہے تو اسے اس کی منفعت کی ملکیت بھی مل جاتی ہے لیکن اس کے برعکس نہیں ہوتا۔ یعنی کسی چیز کے حق استعمال کی ملکیت کا مطلب خود اثاثے کی ملکیت نہیں، جیسے اجارہ میں حق استعمال اجارہ دار کو منتقل ہو جاتا ہے جبکہ ملکیت مؤجر کی رہتی ہے۔ اگر اجارہ کے عقد میں یہ شق ہو کہ ملکیت خود بخود منتقل ہو جائے گی تو عقد باطل ہوگا۔

ملک العین حتمی ہوتی ہے اور وقت سے اس کا کوئی تعلق نہیں ہوتا یعنی جب کسی کو کسی اثاثے کی ملکیت ملتی ہے تو اثاثہ اس شخص کا ہو جاتا ہے۔ اس کا حق ملکیت ختم یا منسوخ نہیں ہو سکتا البتہ اس کی مرضی سے کسی صحیح عقد کے ذریعے متعلقہ فقہی اصولوں کے مطابق کسی دوسرے کو منتقل کیا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ادھار ادائیگی پر کوئی چیز خریدنے والا اس شے کا مالک بن جاتا ہے اور فروخت کنندہ، فروخت کا عمل مکمل ہو جانے کے بعد وہ شے خریدار سے واپس لینے کا اختیار نہیں رکھتا۔ وہ صرف دَین کی ادائیگی یا اس شے کی قیمت کا حق رکھتا ہے۔ اس طرح کسی اثاثے کی ملکیت کی منتقلی کا تصور، جو اس کے حقِ استعمال کی منتقلی سے الگ ہے، اسلامی بینکوں کے لیے بے حد اہمیت کا حامل ہے کیونکہ اس سے ان بینکوں کی اثاثہ جات پر مبنی کارروائیوں میں ذمہ داری، حق، خطرے اور نفع رنقصان کا تعین ہوتا ہے۔

ملک المنفعت وقت سے مربوط ہوتی ہے جس کا مطلب یہ ہے کہ کرائے کے عوض کسی اثاثے کا حق استعمال مخصوص مدت کے لیے لیا یا دیا جا سکتا ہے۔ چنانچہ اجارہ (لیز) کے عقد میں لازمی طور پر لیز کی مدت کا تعین ہونا چاہیے۔

اشیا کو ذوات الامثال یا مثلی اور ذوات القیم یا قیمی کے زمروں میں بھی تقسیم کیا جاتا ہے۔ کوئی چیز اس وقت مثلی کہلاتی ہے جب اس کی تمام اکائیاں ایک جیسی ہوں جیسے گندم یا چاول کی مخصوص اقسام یا ایک ہی ٹریڈ مارک کی نئی گاڑیاں۔ لوگ ان میں سے کوئی بھی اکائی یا اس کی کوئی پیائش لے لیتے ہیں جبکہ بازار میں تمام اکائیوں کی قیمت یکساں ہوتی ہے۔ اگر بازار میں کسی چیز سے ملتی جلتی شے دستیاب نہ ہو اور اس کی تمام اکائیاں معیار یا کسی اور فرق کی وجہ سے مختلف قدر کی حامل ہوں تو وہ غیر مثلی زمرے کی ہوگی جیسے سینری یا تصویریں، جواہرات اور عمارات۔ اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے یہ تفریق اہم ہے کیونکہ مثال کے طور پر سلم مثلی اشیا کے لیے ہی ہو سکتی ہے جبکہ استصناع عام طور پر قیمی اشیا کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔ ویسے استصناع تیار کیے جانے والے تمام اثاثہ جات کے لیے ممکن ہے۔

اشیا یا ان کے حق استعمال کی خرید و فروخت، لیز یا ہبہ کے ذریعے منتقلی کے لیے فقہا نے قرآن وسنت کو سامنے رکھ کر اور شریعت کے بنیادی ڈھانچے کے اندر رہتے ہوئے بعض اصول وضع کر دیے ہیں۔ فروخت کی صورت میں ملکیت خریدار کو منتقل ہو جاتی ہے لیکن اجارہ میں ملکیت اجارہ دہندہ کی رہتی ہے۔ فقہا کی اکثریت کی رائے میں ''بیچ کر دوبارہ خریدنا'' (Sale and Buy-back) (بیع العینہ) ممنوع ہے تاہم

تقریباً تمام فقہا ''بیچ کردہ دوبارہ اجارے پر لینے'' (Sale and Lease-back) کو جائز قرار دیتے ہیں۔ ان پہلوؤں پر متعلقہ ابواب میں تفصیل سے روشنی ڈالی گئی ہے۔

5.2.1 متعلقہ اصطلاحات کی تعریف:

سودوں اور عقود (Contracts) کے لیے مختلف عربی اصطلاحات استعمال کی جاتی ہیں جن کے معنی کوئی معاہداتی ذمہ داری قبول کرنا ہوتا ہے۔ یہ اصطلاحات میثاق، عہد یا وعدہ اور عقد ہیں۔

میثاق!

میثاق کے معنی ہیں متعلقہ فریقوں کی جانب سے مالیاتی ذمہ داریاں پوری کرنے کی سنجیدہ کوشش اور اس کا بھرپور عزم۔ اس کا تقدس عام معاہدات سے زیادہ ہوتا ہے۔ لفظ میثاق قرآن مجید میں مختلف مقامات پر آیا ہے۔[1]

میثاق کی مثالوں میں وہ معاہدات شامل ہیں جو مسلمانوں اور دوسری اقوام کے درمیان اسلام کے ابتدائی زمانے میں ہوئے تھے۔ اس کے علاوہ شادی کے عقد کو بھی میثاق کہتے ہیں۔ قرآن حکیم اللہ تعالیٰ اور انسانوں کے درمیان (13:20) اور اقوام اور گروہوں کے درمیان (8:72) اور (4:90) اور شادی کے میثاق (4:21) کا ذکر کرتا ہے۔ اس طرح اس اصطلاح کا تعلق معاشی یا مالیاتی عقود سے زیادہ مذہبی اور سماجی عقود سے ہے۔

عہد یا وعدہ!

عہد کا مطلب ہے یکطرفہ وعدہ یا عزم گو کہ بعض اوقات اس میں دوطرفہ ذمہ داریاں بھی آ جاتی ہیں اور اس صورت میں اسے معاہدہ یا مواعدہ بھی کہا جاتا ہے۔ قرآن مجید نے اس لفظ کو دونوں مفاہیم میں استعمال کیا ہے۔[2] قرآن حکیم کا ارشاد ہے: ﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾ ''اور کیے گئے عہد کو پورا کرو کیونکہ (قیامت کے دن) ہر عہد کے بارے میں پوچھا جائے گا۔'' (بنی اسرائیل :34) اسی طرح فرمایا گیا: ﴿وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ﴾ ''(راست باز) وہ ہیں جو امانتوں کو اور اپنا عہد نبھاتے ہیں۔'' (المؤمنون:8) عہد کو فقہ کی کتابوں میں وعدہ بھی کہا گیا ہے۔

عقد (Contract):

عقد جس کے لغوی معنی جوڑنا ہیں جدید قانون کے لفظ کنٹریکٹ کے مترادف ہے۔ مرشد الحیران کے مطابق عقد کا مطلب ہے لین دین کے ایک فریق کی جانب سے پیشکش کو دوسرے فریق کی قبولیت سے اس طرح جوڑنا کہ اس سے معقود علیہ متاثر ہو۔ عقد ایجاب اور قبول کے ملاپ کے نتیجے میں وجود میں آتا ہے۔

---

[1] دیکھیے آیات 4:21، 4:90، 8:72 اور 13:20۔

[2] دیکھیے آیات: 2:40، 2:177 اور 17:40۔

العنایہ نے عقد کی تعریف یہ کی ہے کہ یہ دو بیانات کے ملاپ سے پیدا ہونے والا قانونی تعلق ہے جس سے معقود علیہ کے حوالے سے قانونی نتائج برآمد ہوتے ہیں۔ مجلہ الاحکام العدلیہ کے مطابق عقد اس وقت ہوتا ہے جب دو فریق کسی معاملے کے بارے میں ذمہ داریاں قبول کرتے ہیں۔ جدید دور کے فقہا میں عبدالرزاق السنہوری اس کی تعریف یوں کرتے ہیں کہ عقد ایک ذمہ داری قبول کرنے کے لیے یا اسے مکمل کرنے یا ترک کرنے کے لیے دو افراد کی رضامندی کا نام ہے۔ ①

مندرجہ بالا تعریفوں سے ظاہر ہوتا ہے کہ عقد میں دو فریقوں کی موجودگی، عملاً رضامندی کا اظہار کرنے کے لیے ایک خارجی عمل، ایک پیشکش یا ایجاب اور ایک قبولیت شامل ہوتی ہیں اور اس کے قانونی نتائج ہوتے ہیں۔ مزید یہ کہ موضوع یا معاہداتی ذمہ داریوں کے بارے میں دو بیانات کا قانونی شکل میں متحد ہونا ضروری ہے۔ ②

چنانچہ عقد کا مطلب باہمی رضامندی سے عائد ہونے والی ذمہ داری ہے۔ عقد کی اصطلاح میں جوڑنے کا تصور موجود ہے کیونکہ یہ دو فریقوں کے ارادے اور بیانات کو جوڑتا ہے۔ قرآن حکیم نے عقد کے لفظ کو اسی مفہوم میں استعمال کیا ہے: ''اے ایمان والو! اپنے عقود کو پورا کرو۔'' (المائدۃ: 1)

عقد کا استعمال دو مفاہیم میں کیا جاتا ہے: عمومی مفہوم میں یہ ہر اس دو طرفہ عمل پر لاگو ہوتا ہے جو خلوص اور بھرپور عزم سے کیا جائے چاہے وہ یکطرفہ ارادہ سے پیدا ہو جیسے وقف، دَین کی واپسی، طلاق، حلف وغیرہ کے سلسلے میں ہوتا ہے یا وہ دو فریقوں کی باہمی رضامندی سے پیدا ہو جیسے فروخت، لیز، ایجنسی یا رہن۔ اس مفہوم میں عقد کا اطلاق کسی ذمہ داری پر ہوتا ہے چاہے اس ذمہ داری کا ماخذ کوئی یکطرفہ ارادہ ہو یا دو فریقوں کی رضامندی۔ خصوصی مفہوم میں یہ ایجاب وقبول کا مجموعہ ہے جس سے بعض قانونی نتائج برآمد ہوتے ہیں۔ ③

مندرجہ بالا تین اصطلاحات میں سے اسلامی قانون کاروبار عموماً عہد/وعدے/معاہدے اور عقد سے تعلق رکھتا ہے۔ اسلامی مالیاتی ادارے متفرق کاروبار کے ضمن میں وعدے/معاہدے کے طریق کار کو استعمال کرتے ہیں۔ ان میں سے کچھ کاروبار مندرجہ ذیل ہیں:

- مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر یا مرابحہ لأمر بالشراء، جس کے تحت کوئی کلائنٹ بینک کو اپنے لیے واضح طور پر متعینہ اثاثے خریدنے کی تجویز دیتا ہے اور اثاثے لاگت مع بینک کے منافع کے عوض خریدنے کا وعدہ کرتا ہے۔
- اجارہ منتھیۃ بالتملیک جس میں بینک یا کلائنٹ دوسرے فریق سے اجارے کی مدت کے خاتمے پر اثاثہ

---

① منصوری 2005ء، ص 23-19۔

② منصوری 2005ء۔ ص 20، 21۔

③ تفصیلات کے لیے دیکھئے منصوری 2005ء، ص 23-19 (از: نظریۃ العقد، السنھوری)۔

خریدنے یا بیچنے یا ہبہ کے عقد کے ذریعے ملکیت کلائنٹ کو منتقل کرنے کا وعدہ کرتا ہے۔ اسی طرح وعدے کا تصور اجارہ کی بنیاد پر صکوک جاری کرنے کے لیے بھی استعمال کیا جاتا ہے۔

- سیل اینڈ لیز بیک یعنی فروخت اور دوبارہ اجارہ پر لینا جو بعض شرائط کے ساتھ جائز ہے اور اس سودے میں وعدہ اہم عنصر ہے۔
- مشارکہ متناقصہ جس میں کلائنٹ مشترکہ اثاثے میں بینک کا حصہ وقتاً فوقتاً خرید کر بینک کی رقم قسطوں میں واپس کرنے کا وعدہ کرتا ہے یا بینک مشترکہ اثاثے میں اپنی ملکیت کا حصہ فروخت کرنے کا وعدہ کرتا ہے۔
- سلم کے ذریعے خریدی گئی اشیاء بیچنا جس میں اسلامی بینک واضح طور پر متعینہ چیز کی آئندہ خریداری کا عقدِ سلم کرکے کسی تاجر سے یہ وعدہ لیتا ہے کہ وہ طے شدہ شرائط پر اُسے خرید لے گا۔ بعض اسلامی بینک اپنے کلائنٹس سے یہ وعدہ بھی لے لیتے ہیں کہ وہ ایجنٹ کے طور پر بذریعہ سلم خریدا ہوا مال دی گئی قیمت پر فروخت کریں گے۔
- اسی طرح استصناع کے تحت بنائے گئے اثاثوں کو بیچنے کے لیے بینک دوسرے فریقوں سے انہیں خریدنے کے وعدے لیتے ہیں۔

عقد کے معاملات اسلامی بینکوں کے لیے ڈپازٹ اور مالکاری دونوں حوالوں سے اہمیت رکھتے ہیں۔ اسلامی بینک بچت کنندگان یا ڈپازٹرز کے ساتھ امانت، قرض، شرکہ یا وکالہ کے عقود کرتے ہیں اور مالکاری کی سہولت حاصل کرنے والوں کے ساتھ بیع، اجارہ، اجرۃ، شرکہ، وکالہ، کفالہ، جعالہ اور حوالہ کے عقود کرتے ہیں۔ چنانچہ ہمیں وعدے اور عقد کے مختلف پہلوؤں کا تفصیل سے جائزہ لینا ہوگا۔

5.3 عقود کا عمومی ڈھانچہ!

اسلامی قانون کا تعلق عبادات اور معاملات میں شریعت کے اصولوں اور طریقہ کار سے ہے۔ عبادات آفاقی سچائیاں ہیں جو زمان و مکان کی قید سے آزاد ہیں یعنی ہر جگہ اور ہر وقت ان کی ایک ہی انداز سے بجا آوری ضروری ہے۔ معاملات افراد کے مابین امور کو کہتے ہیں جو زمان و مکان میں تبدیلیوں کے ساتھ تبدیل ہو سکتے ہیں۔ امام ابن تیمیہ رحمہ اللہ نے عبادات اور معاملات کا فرق مندرجہ ذیل الفاظ میں بیان کیا ہے:

> ''افراد کے افعال و اعمال دو قسم کے ہیں: عبادات جس میں ان کا مذہبی جذبہ متاثر یا بہتر ہوتا ہے اور عادات یا معاملات (لین دین) جن کی انہیں دنیاوی امور میں ضرورت پڑتی ہے۔ شریعت کے ماخذوں کا جائزہ لینے پر پتہ چلتا ہے کہ عبادات کا حکم شریعت میں واضح طور پر دیا گیا ہے۔ چنانچہ جس چیز کا حکم نہیں دیا گیا اسے فرض قرار نہیں دیا جا سکتا۔ جہاں تک لین دین کا تعلق ہے، ان کی بنیاد جواز اور عدم ممانعت کے اصول پر قائم ہے۔ اس لیے مجموعی ڈھانچے میں اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول ﷺ نے

جس چیز سے منع نہیں فرمایا وہ ممنوع نہیں۔''[1]

اس کلیے سے فقہاء کو عقود، لین دین اور تجارتی سودوں کے حوالے سے آنے والے مسائل کا حل ڈھونڈنے میں خاصی آسانی ہو جاتی ہے۔

معاملات میں بھی دو قسم کی سرگرمیاں ہوتی ہیں: معاشرتی سرگرمیاں اور معاشی و مالی سرگرمیاں۔ یہ باب سرگرمیوں کی دوسری قسم سے تعلق رکھتا ہے یعنی لین دین اور معاشی وسائل کی پیداوار، تبادلے اور تقسیم سے متعلق انسانی سرگرمیاں۔

آمدنی اشیاء کی پیداوار کا نام ہے۔ یہ اشیاء اور ان کے حق استعمال کی فروخت اور مہارت کے ضمن میں خدمات کی فراہمی سے حاصل ہوتی ہے۔ کاروبار مختلف شکلوں میں کیا جاتا ہے جیسے تنہا ملکیتی کاروبار، شراکت، ایجنسی (وکالہ) یا محنت (اجرۃ) یا فروخت اور لیز کی صورتیں۔ ان تمام سرگرمیوں کے درست اور قابلِ نفاذ ہونے کے لیے بعض اصولوں اور طریق کار کی پابندی ضروری ہے۔ ان اصولوں کا مجموعہ عقود کا اسلامی قانون ہے۔

اسلامی قانون کا ایک بنیادی اصول یہ ہے کہ معاملات میں عقد کے ظاہری الفاظ یا تحریر اہمیت رکھتے ہیں۔ انہی کی قانونی حیثیت ہوگی۔ کسی طرح کا عقد کرنے پر کوئی فریق یہ نہیں کہہ سکتا کہ یہ اس کی نیت نہیں تھی۔ دوسرے فریق سے اس نے جو طے کیا ہے قانون کے مطابق اس پر عمل ہوگا۔ دوسری جانب عبادات میں محض الفاظ نہیں، نیت اہمیت کی حامل ہوتی ہے۔

عقد کی صحت کے لیے لازم ہے کہ اس کی بنیاد اور محرک بننے والا سبب شریعت سے ہم آہنگ ہو۔ وہ تمام عقود باطل ہوں گے جو غیر اخلاقی برتاؤ کو ترویج دیں یا پبلک پالیسی کے خلاف ہوں، کسی تیسرے فریق کی ذات یا املاک کے لیے مضر ہوں یا جو قانوناً ممنوع ہوں۔ مثال کے طور پر کسی مجرم کو ہتھیار فروخت کرنا یا کرائے پر دینا ممنوع ہے، کیونکہ وہ مجرم اسے معصوم لوگوں کو ہلاک کرنے کے لیے استعمال کرے گا (جبکہ بیچنے یا کرائے پر دینے والا اس کے ارادے سے واقف ہو)۔

5.4 عقد کے عناصر!

عقد مندرجہ ذیل عناصر پر مشتمل ہوتا ہے: دو فریقوں کا وجود جو عقد کرنے کے قابل ہوں یعنی عاقل و بالغ ہوں، ایجاب وقبول، دو بیانات کے متحد ہونے کی شرعی بنیاد اور معاہداتی ذمہ داریاں۔ نیز عقد تمام ممنوعہ عوامل سے پاک ہونا چاہیے۔ فقہا نے عمومی طور پر یہ موقف اختیار کیا ہے کہ داخلی طور پر کسی عقد کے عناصر تین طرح کے ہوتے ہیں اور اگر یہ عناصر درست طور پر موجود نہ ہوں تو عقد باطل ہوگا:

- عقد کی صورت یا فارم یعنی ایجاب وقبول (صیغہ)

---

[1] ابن تیمیہ، فتاویٰ الکبریٰ، موازنہ کیجیے منصوری 2005ء، ص 3، 4۔

- عقد کے فریقین (عاقدین)
- موضوع (معقود علیہ)

مصری ماہر قانون عبدالرزاق السنہوری نے بعض دیگر عوامل کو بھی شامل کیا ہے، ان کے مطابق عقد کے سات اجزا ہوتے ہیں:[1]

- ایجاب وقبول کا باقاعدہ ملاپ۔
- عقد کی مجلس کی وحدت۔
- عقد کے ایک سے زیادہ فریق۔
- عقد کے فریقوں میں عقل یا قوت ممیّزہ کا ہونا۔
- معقود علیہ کا حوالگی کے قابل ہونا۔
- شے (محل) کا متعین ہونا۔
- شے کا مفید ہونا کہ شرعی اصولوں کے مطابق اس کا لین دین جائز ہو۔

5.4.1 ایجاب وقبول: عقد کی صورت!

عقد کی صورت (ایجاب وقبول) وہ طریقہ ہے جس کے ذریعے عقد کیا جاتا ہے۔ فقہی اصولوں کا تقاضا ہے کہ ایجاب واضح اور غیر مشروط ہو۔ ایجاب وقبول ایک ہی معقود علیہ کے بارے میں ہونے چاہئیں اور ایجاب کا اظہار، اس پر غور اور قبول ایک ہی مجلس میں ہونا چاہیے۔ ذیل کی سطور میں ان اصولوں کی وضاحت کی گئی ہے۔

ایجاب صحیح عقد کی لازمی شرط ہے۔ ایجاب کی تعریف یہ کی گئی ہے کہ یہ ایک ذمہ داری پیدا کرنے کی نیت سے دی گئی واضح تجویز یا پیشکش ہے۔ اس کے بعد اس کو مان لینے کے اعلان کو قبول کہا جاتا ہے۔ ایجاب کے معنی ہیں کسی فریق کی کوئی عمل کرنے پر رضامندی یا اس کی پیشکش۔ اسلامی قانون اس بارے میں خاموش ہے کہ کسی عمل سے گریز کرنے پر رضامندی بھی ایجاب ہے یا نہیں۔ پاکستان کی اسلامی نظریاتی کونسل کا نقطہ نگاہ یہ ہے کہ کسی عمل کا کرنا ہی ایجاب ہے۔ کسی عمل سے گریز کو ایجاب نہیں کہا جا سکتا۔ پاکستان کی وفاقی شریعت عدالت کی رائے یہ ہے کہ عقد کسی عمل یا اس سے گریز دونوں کے بارے میں ہو سکتا ہے۔ یہ تعریف ایجاب کے اس مفہوم سے مطابقت رکھتی ہے جو انگریزی قانون کے کنٹریکٹ ایکٹ مجریہ 1872ء میں دیا گیا ہے۔ اس میں کہا گیا ہے: ''جب کوئی شخص کسی کی رضامندی حاصل کرنے کے لیے کچھ کرنے یا کسی عمل سے گریز کرنے پر رضامندی کا اظہار کرتا ہے تو یہ ایک تجویز ہوتی ہے۔''[2]

---

[1] منصوری 2005ء، ص 25 (از نظریۃ العقد: السنہوری)۔

[2] منصوری 2005ء، ص 26۔

ایجاب وقبول کئی طریقوں سے کیا جا سکتا ہے، زبانی یعنی الفاظ سے، حرکات وسکنات یا اشارے سے یا تحریری عقد کے ذریعے۔ روزمرہ کا لین دین جس سے فریقین کے لیے کوئی ذمہ داری پیدا نہیں ہوتی اُس میں ایجاب وقبول کے کوئی ظاہری الفاظ ضروری نہیں ہوتے۔ فقہاء کے مابین الفاظ کے ذریعے عقود طے پانے پر کوئی اختلاف نہیں۔ انہوں نے عقود کے لیے کوئی الفاظ مخصوص نہیں کیے ہیں۔ جن الفاظ میں بھی مفہوم واضح ہو جائے انہیں عقد کی تشکیل کے لیے کافی سمجھا جائے گا۔ الفاظ ظاہر ہوں یا بین السطور، اس سے بھی کوئی فرق نہیں پڑتا۔

مندرجہ ذیل صورتوں میں ایجاب کو منسوخ تصور کیا جاتا ہے:

- ایجاب کرنے والے کی جانب سے پیشکش واپس لینا۔
- کسی فریق کی موت یا عقد کرنے کی اہلیت ضائع ہونا۔
- عقد مکمل ہوئے بغیر مجلس کا خاتمہ۔
- عقد مکمل ہونے سے پہلے موضوع کا تباہ یا ضائع ہو جانا۔
- قبول کے لیے مقررہ وقت کا گذر جانا۔

اسلامی قانون میں یہ لازمی ہے کہ قبول تمام جزئیات میں تجویز کے مطابق ہو اور کسی خاص مجلس سے عقد کو مؤثر کرنے کے لیے ضروری ہے کہ قبول بھی اسی مجلس میں کیا جائے۔ ایجاب وقبول کے لیے مجلس کی وحدت کی شرط کی تشریح مختلف طریقوں سے کی گئی ہے۔ یہ شرط نبی کریم ﷺ کے اس فرمان پر مبنی ہے: ''عقد کے فریقوں کو جب تک وہ ایک دوسرے سے رخصت نہ ہو جائیں' معاہدے کو حتمی طور پر مکمل کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے۔''[1] آراء کے معمولی اختلافات کے باوجود فقہا کا مجموعی طور پر نقطہ نظر یہ ہے کہ عقد کی تکمیل کے لیے ایجاب وقبول کا ایک ہی مجلس میں ہونا ضروری ہے بشرطیکہ کوئی فریق غور کرنے یا بعد میں عقد کی توثیق یا تنسیخ کرنے کے لیے وقت یا کوئی مدت طے نہ کرلے۔[2] اسلامی کاروباری قانون میں مجلس کی وحدت سے متعلق مسئلے کو حل کرنے کے لیے خیار الشرط کا طریقہ رکھا گیا ہے۔ اس کے تحت ایک فریق ایک مخصوص مدت کے لیے عقد کا پابند نہ ہونے کا اختیار حاصل کرسکتا ہے۔[3]

اس بارے میں پاکستان کی وفاقی شریعت عدالت نے درج ذیل آبزرویشن دی ہے:

''ایک نشست کی محدود تعریف کی جائے تو پیشکش کو بلا تاخیر اور غور یا مشورہ کرنے کا موقع دیے بغیر قبول کرنا ہوگا۔ چھوٹے موٹے معاملات میں یہ صورت قابل عمل ہوسکتی ہے لیکن بڑے اور اہم امور میں جن میں غور وخوض کی ضرورت ہو یہ ناکام ہو جائے گی۔ اس لیے اگر فیکٹری کی فروخت کی پیشکش کی

---

① بخاری، صحیح، کتاب البیوع.

② منصوری 2005ء، ص 30۔

③ خیار الشرط (فروخت کے عقد کو منسوخ کرنے کا اختیار) کا تصور باب 6 میں تفصیل سے بیان کیا گیا ہے۔

جائے تو اس کے لیے اس کی ملکیت، فروخت کرنے کے اختیار، مشینری کی قیمت، عمارت کی قیمت، واجبات اور نفع آوری وغیرہ کے بارے میں چھان بین کرنی ہوگی۔ اگر مجلس کا مطلب ایک ہی نشست لیا جائے تو کوئی بھی املاک خریدنے کا نہیں سوچے گا.....''

چنانچہ مذکورہ بالا حدیث کا مطلب صرف یہ ہے کہ اگر دو فریق ایک نشست میں عقد کرنے پر اتفاق کریں تو ہر ایک کو جدا ہونے تک تنسیخ کا اختیار ہوگا۔ اس کا یہ بھی مطلب ہے کہ پیشکش کو سنجیدگی سے لیا جانا چاہیے۔ بعض جدید اہل علم کے نزدیک لفظ ''نشست'' محض قانونی موشگافی ہے، اس اعتبار سے کہ قبول کرنے والا اپنی قبولیت کے اظہار کے لیے جو وقت بھی لے اسے اسی نشست کا تسلسل کہا جا سکتا ہے۔ [1]

اس طرح اگر کوئی فروخت کنندہ ممکنہ خریدار کو پیشکش کرتا ہے: ''میں اتنی رقم میں تمہیں یہ چیز بیچتا ہوں'' لیکن خریدار رخصت ہونے سے پہلے جواب نہیں دیتا تو فروخت کا عمل مکمل نہیں ہوا اور پیشکش باقی نہیں رہی۔ تاہم اگر خریدار فروخت کنندہ سے کچھ مہلت لے لیتا ہے تو دونوں اس پیشکش کی بنیاد پر مہلت کے اندر فروخت کا عمل مکمل کر سکتے ہیں۔

یہاں یہ بیان کر دینا بھی ضروری ہے کہ مجلس کی وحدت کی شرط ایجنسی، ہبہ اور کسی نابالغ کی املاک کے مختار کے تقرر کے عقود پر لاگو نہیں ہوتی۔

5.4.2 معقود علیہ کے عناصر!

معقود علیہ میں عقد کی شے، جنسِ تجارت یا کوئی عمل شامل ہو سکتا ہے۔ اسلامی قانونِ کاروبار کے مطابق ایک فریق کی معاہداتی ذمہ داری دوسرے فریق کا حق ہوتا ہے۔ مختلف قسم کے عقود میں موضوع کی شرائط کی تفصیلات مختلف ہیں لیکن مجموعی طور پر موضوع موجود/موجود رکھنے کے لائق، قدر رکھنے والا، قابل استعمال، ملکیت کے لائق، سپردگی/حوالگی کے قابل، معینہ اور طے شدہ مقدار کا ہونا چاہیے اور اس کی ملکیت اور خطرہ فروخت کنندہ کے پاس ہونا چاہیے۔ اگر غیر موجود چیز بیچی جائے، تو شریعت کے مطابق فروخت کا ایسا عقد، خواہ باہمی رضامندی سے ہی کیوں نہ ہو، باطل ہوگا۔

چنانچہ شارٹ سیلنگ یعنی کسی چیز کا مالک بنے بغیر بیچنے کو تقریباً تمام علماء نے ممنوع قرار دیا ہے۔ اسی طرح عقد کا موضوع ایسی چیز نہیں ہونی چاہیے جو عام طور پر سوائے ناجائز مقصد کے استعمال نہ ہوتی ہو۔ تبادلے کے عقد میں موضوع قدر کا حامل ہونا چاہیے۔ کسی اثاثے کے ''حق استعمال'' کو ملک تصور کیا جاتا ہے اور وہ تبادلے کے سودے کا موضوع ہو سکتا ہے۔ جو شے ابھی وجود میں نہیں آئی یا جو حوالے نہیں کی جا سکتی اور فروخت کنندہ کو یہ علم نہیں کہ اسے کب حوالے کیا جا سکتا ہے (جیسے گمشدہ جانور یا مسروقہ کار) وہ بیچی نہیں جا سکتی کیونکہ اس میں غرر شامل ہو جائے گا۔

[1] مزید تفصیلات کے لیے دیکھیے منصوری 2005ء، ص 30، 31۔

اسی بنیاد پر دَین یا قابلِ وصولی رقم کی فروخت کا عقد صحیح نہیں کیونکہ دائن کو پتہ نہیں ہوتا کہ آیا مدیون رقم واپس کرے گا، اور کرے گا تو کب۔ لیکن اگر اسے حوالہ (قرض کی منتقلی) کی شکل دے دی جائے جس میں عدم ادائیگی کی صورت میں اصل مدیون یعنی محیل (Assignor) کی ذمہ داری برقرار رہتی ہے تو پھر عقد صحیح ہوگا۔ سلم (اشیا کی تجارت میں پیشگی ادائیگی اور مؤخر حوالگی) میں غیر موجود شے کی فروخت جائز ہے کیونکہ شے اور حوالگی کی تمام تفصیلات پہلے سے طے ہوتی ہیں اور غرر کا عنصر شامل نہیں ہوتا۔

معقود علیہ سے متعلق شرائط ذیل میں کسی قدر تفصیل سے بیان کی جارہی ہیں:

- مال تجارت کے بنیادی خواص خالص مادے پر مشتمل ہونے چاہئیں' ان کی کوئی داخلی رقانونی قدر ہو اور اس کا استعمال ہو سکے۔ معقود علیہ جنس تجارت، خدمت یا عمل میں کوئی ایسی چیز شامل نہیں ہونی چاہیے جو شریعت میں ممنوع ہو جیسے شراب، سؤر کا گوشت اور منشیات۔ اس کا پاک صاف اور حلال ہونا ضروری ہے۔ یہ شرط بھی ہے کہ عقد کا ظاہری و باطنی مقصد شریعت کے مقاصد کے خلاف نہ ہو۔ چنانچہ قحبہ خانہ یا جوا خانہ چلانے کا عقد صحیح نہیں کیونکہ اول الذکر عقد خاندانی اکائی اور اولاد کی بقا کے خلاف ہوگا جو شریعت کا مقصد ہے اور مؤخر الذکر صورت میں یہ املاک کے تحفظ کے خلاف اور ناجائز طور پر دوسروں کا مال ہڑپ کرنے کے مترادف ہے۔ مزید برآں، چونکہ اسلام میں غیر اخلاقی افعال ممنوع ہیں اس لیے ایسے کاموں یا انہیں پروان چڑھانے والا کوئی بھی عقد یا لین دین ممنوع ہے۔
- معقود علیہ کے درست ہونے کے لیے ضروری ہے کہ اشیاء کسی کی ملکیت ہوں اور کسی قانونی پابندی کے ماتحت نہ ہوں۔ اس لیے رہن رکھی گئی چیز اس وقت تک نہیں بیچی جاسکتی جب تک قرض چکا کر چیز واپس نہ لے لی جائے۔
- معقود علیہ کو عقد کا مقصد پورا کرنا چاہیے۔ چنانچہ جلد ضائع ہو جانے والی اشیا جیسے سبزیاں رہن کے عقد کا موضوع نہیں ہوسکتیں۔ اسی طرح سرکاری سڑکیں اور پارک افراد کے ہاتھ فروخت کے عقد کا موضوع نہیں ہوسکتے کیونکہ یہ افراد نہیں، عوام کی بہبود کے لیے تعمیر کیے جاتے ہیں۔
- معقود علیہ بالعموم عقد کے فریقوں اور عام لوگوں کے لیے مضر نہیں ہونا چاہیے۔ اس طرح منشیات خرید و فروخت کے عقود کا صحیح موضوع نہیں بن سکتیں۔

معقود علیہ کا صحیح تعین!

خاصیت، معیار اور قدر کے لحاظ سے معقود علیہ کا تعین ہونا چاہیے۔ تعین اشارے سے یا تفصیلی وضاحت کے ذریعے کیا جاسکتا ہے۔ بعض اوقات فقہا اس صورت میں بھی فروخت کو جائز قرار دیتے ہیں کہ معقود علیہ کا معائنہ نہ کیا گیا ہو۔ ایسی صورت میں خریدار کو عقد کے بعد چیز کو دیکھنے کا اختیار دیا جاتا ہے۔ چنانچہ موضوع عقد کا تعین کرنے کے دو طریقے ہو سکتے ہیں:

1. عقد کے وقت فریقین معقود علیہ کو دیکھیں اور اس کا جائزہ لیں۔ اس طرح وہ معلوم اور متعین ہو۔ اگر موضوع عقد کی مجلس میں موجود ہو تو اکثریتی نقطہ نظر یہ ہے کہ جائزہ لینا ضروری ہے۔
2. بیان کے ذریعے فروخت۔ اگر بیچا جانے والا اثاثہ یا املاک معلوم ہے جیسے کہ فروخت کنندہ کا مکان جس کے پاس صرف ایک ہی مکان ہو، تو اس کی خصوصیات بیان کرنا کافی سمجھا جاتا ہے۔ تاہم اگر فروخت کنندہ کے پاس کئی ایک جیسے مکانات ہیں تو عقد اسی وقت صحیح ہوگا جب یہ وضاحت کی جائے کہ کون سا مکان فروخت کیا جا رہا ہے۔ اگر ایک شاپنگ مال کا مالک کسی فرد سے کہتا ہے: ''میں تمہیں ایک دکان بیچتا ہوں'' اور وہ فرد اسے قبول کر لیتا ہے تو عقد فاسد ہوگا تاوقتیکہ بیچی جانے والی دکان کی شناخت خریدار پر واضح نہ کر دی جائے۔

اشیا و خدمات کے لین دین میں معاہدہ ہونے پر عقد کا معاوضہ یا قیمت طے کرنا ضروری ہے۔ اگر قیمت غیر یقینی رہتی ہے تو عقد باطل ہوگا۔ مثال کے طور پر اگر فروخت کنندہ خریدار سے کہتا ہے: ''یہ (اثاثہ) لو، میں اس کی قیمت مارکیٹ ریٹ کے مطابق لے لوں گا، یا بعد میں قیمت بتاؤں گا'' یا کہتا ہے: ''اگر تم ایک ماہ کے اندر ادائیگی کر دو تو قیمت 100 ڈالر اور اگر دو ماہ میں ادائیگی کرو تو قیمت 105 ڈالر ہوگی'' اور خریدار کسی ایک حتمی قیمت کے تعین کے بغیر راضی ہو جاتا ہے تو سودا صحیح نہیں ہوگا۔

قیمت کی اکائی بھی معلوم ہونی چاہیے مثلاً کوئی لیگل ٹینڈر یا کرنسی۔ بارٹر فروخت میں بطور خاص احتیاط کی ضرورت ہے کیونکہ غیر یقینی قیمت کی صورت میں فروخت درست نہ ہوگی۔ جب تک چیز حوالے نہ کی جائے وہ فروخت کنندہ کی ملکیت رہتی ہے۔ اس سلسلے میں کوئی باضابطہ عمل کیا جانا چاہیے جو عقد طے پانے کی علامت ہو مثلاً مصافحہ یا دستاویز پر دستخط۔ حوالگی کے بعد ملکیت اپنے خطرے اور صلے (Risk and Reward) کے ہمراہ خریدار کو منتقل ہو جائے گی جو فوری طور پر یا دَین کی صورت میں طے شدہ تاریخ پر قیمت ادا کرنے کا پابند ہوگا۔

معقود علیہ کا قبضہ یا حوالگی کا یقینی ہونا!

عقد کی تکمیل کے وقت معقود علیہ کو حوالے کیے جانے کی اہلیت صحیح عقد کی لازمی شرط ہے۔ اگر معقود علیہ ایسا ہے کہ اسے دوسرے فریق کے حوالے نہیں کیا جا سکتا تو عقد باطل ہوگا۔ نبی کریم ﷺ سے مروی ہے: ''جو کھانے پینے کی اشیا خریدتا ہے اسے اس وقت تک وہ چیزیں نہیں بیچنی چاہئیں جب تک وہ انہیں اپنے قبضے میں نہ لے آئے۔'' یہ واقعہ بیان کیا گیا ہے کہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے زمانے میں صحابی حکیم ابن حزام رضی اللہ عنہ نے کچھ چیزیں خریدیں جو وہ دوسروں کو بیچنا چاہتے تھے۔ حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے انہیں چیزیں قبضے میں آنے سے قبل فروخت نہ کرنے کا حکم دیا۔ زید بن ثابت، عبداللہ بن عمر اور عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہم کی بھی اس بارے میں وہی رائے تھی جو حضرت عمر رضی اللہ عنہ کی تھی۔ ان کی رائے سے یہ نتیجہ برآمد ہوتا ہے کہ فروخت کنندہ بیچی

جانے والی اشیا کا حقیقی مالک ہونا چاہیے اور اس کے خطرے اور صلے کا بھی مالک ہونا چاہیے۔ جہاں تک معقود علیہ کے نقصان کی صورت میں ذمہ داری کا تعلق ہے، امام طاؤس اور قتادہ جیسے تابعین رحمہم اللہ نے یہ رائے دی ہے کہ اگر (نقد فروخت میں) ادائیگی سے پہلے اشیا کو نقصان پہنچ جائے تو وہ بیچنے والی کی ہوں گی۔ چنانچہ اگر خریدار کی جانب سے چیزیں لینے کے وعدے کے بعد انہیں نقصان پہنچا تو خریدار لینے کا پابند تو ہوگا مگر فروخت کنندہ کو انہیں تبدیل کرنا ہوگا۔ مزید برآں محمد بن سیرین رحمہ اللہ کے مطابق اگر عقد کا کوئی فریق متاثرہ اشیاء کی تبدیلی کی پیشگی شرط لگاتا ہے تو اس کی تبدیلی کی ذمہ داری اس فریق پر ہوگی جس نے یہ شرط قبول کی۔ [1]

چنانچہ فروخت کا موضوع فروخت کے وقت بیچنے والے کے قبضے میں ہونا چاہیے۔ سلم میں معمول کے کاروباری حالات میں اشیا کی عدم حوالگی کے امکان سے بچنے کے لیے بعض شرائط رکھی گئی ہیں۔ مثال کے طور پر صرف وہ اشیا جو معمول کے مطابق حوالگی کے وقت بازار میں دستیاب ہوتی ہیں سلم کا موضوع بن سکتی ہیں تاکہ سلم کا فروخت کنندہ اگر خود چیز تیار نہ کر سکے تو سپردگی کے لیے بازار سے حاصل کر سکے۔ استصناع میں متعینہ اثاثہ طے شدہ وقت پر فراہم کرنا تیار کنندہ/فروخت کنندہ کی ذمہ داری بن جاتی ہے۔

فروخت کنندہ کے پاس معقود علیہ کا قبضہ ہونے کا مطلب یہ ہے کہ دوسرے شخص کو بیچتے وقت چیز اس کے حقیقی یا حکمی قبضے میں ہو۔ حکمی قبضے کا مطلب ایسی صورتحال ہے جس میں خریدار نے متعلقہ چیز کو مادی طور پر تو اپنے قبضے میں نہ لیا ہو، تاہم چیز سے متعلق تمام اختیارات، خطرہ، حقوق اور واجبات اس کے پاس ہوں جس میں چیز کو نقصان پہنچنے یا اس کے تباہ ہونے کا خطرہ بھی شامل ہے۔ غیر منقولہ اثاثوں کے لیے منتقلی یا میوٹیشن کا قانونی عمل کافی ہوتا ہے۔

5.5 معاملات کی صحت کے چیدہ چیدہ اصول

5.5.1 آزادانہ باہمی رضامندی!

تمام معاملات کا فریقوں کی آزاد باہمی رضامندی پر مبنی ہونا ضروری ہے ورنہ وہ صحیح نہ ہوں گے۔ جو رضامندی صحیح عقد کی تشکیل کے لیے لازمی ہے وہ بالکل آزادانہ ہونی چاہیے۔ جو رضامندی جبر، دھوکا دہی اور غلط بیانی کے ذریعے حاصل کی جائے وہ اسلامی قانون میں نادرست ہوگی۔ یہ بھی ضروری ہے کہ فریقین کو معقود علیہ اور اس سے متعلقہ حقوق اور ذمہ داریوں کے بارے میں صحیح معلومات میسر ہوں۔ اسی لیے معقود علیہ کا معائنہ اور معاہدے کی دستاویزی کارروائی کرنے کی، بالخصوص ادھار لین دین کی صورت میں، حوصلہ افزائی کی گئی ہے اور اس کی اہمیت اجاگر کی گئی ہے۔

نجش (دھوکہ دینے کے لیے لگائی گئی بولی)، غبنِ فاحش (زیادہ قیمت لینا اور یہ تاثر دینا کہ منڈی کی

[1] الصنعانی، 1972ء، 8، ص 28، موازنہ کیجیے، حسن، 1994ء، ص 22۔

قیمت لگائی گئی ہے)، تلقی الرُّکبان (شہری کا دیہاتی کے بازار میں آنے سے پہلے اس کی لاعلمی کا فائدہ اٹھا کر بہت کم قیمت پر چیز خریدنا) اور اشیا میں کسی نقص کو چھپانے یا مرابحہ جیسی ٹرسٹ فروخت میں قدر سے متعلق اہم معلومات کو پوشیدہ رکھنے کی سختی سے ممانعت کی گئی ہے تاکہ کاروباری فریق آزاد مرضی اور اعتماد کے ساتھ فیصلہ کرسکیں۔

5.5.2 غرر کی ممانعت!

عقد کے صحیح ہونے کے لیے ضروری ہے کہ معقود علیہ اور معاوضے (قیمت) کے بارے میں مطلق غیر یقینی کیفیت (غرر) نہیں ہونی چاہیے۔ عقودِ معاوضہ میں غرر کی کیفیت سے گریز نہایت ضروری ہے۔ دیگر یعنی عقودِ غیر معاوضہ جیسے ہبہ میں کچھ غیر یقینی کیفیت ممکن ہے۔ غرر کا مفہوم عقد کے حتمی نتیجے کے بارے میں غیر یقینی صورتحال ہے جس کے باعث تنازع، استحصال اور مقدمہ بازی ہوسکتی ہے۔ غرر پر مبنی عقود کی مثالیں یہ ہیں: پانی میں موجود مچھلی کی فروخت، موسم کے آغاز پر درخت کے پھلوں کی فروخت جب ان کا معیار معلوم نہ ہو، حصص کی شارٹ سیلنگ، روایتی آپشنز، زیر تعمیر فیکٹری کی مصنوعات کی مستقبل کے لیے فروخت جس میں مصنوعات کے خواص صحیح طور پر معلوم نہ ہوں۔ [1]

حارج غیر یقینی صورتحال سے بچنے کے لیے ضروری ہے کہ بیچی جانے والی چیز فروخت کے وقت موجود ہو، فروخت کنندہ کے پاس اس کی ملکیت ہونی چاہیے اور وہ فروخت کنندہ کے مادی یا حکمی قبضے میں ہونی چاہیے۔ شریعت میں سلم یا سلف اور استصناع اس اصول کی دو مستثنیات ہیں اور یہ استثنا ایسی شرائط کی وجہ سے ہے کہ ان سے غرر کا پہلو ختم ہوجاتا ہے اور فریقوں میں تنازع یا کسی کے استحصال کا خدشہ نہیں رہتا۔ یہ شرائط اشیا کے معیار، مقدار، قیمت اور حوالگی کے وقت اور جگہ کے تعین کی ہیں۔

غیر یقینی لین دین سے بچنے کی ایک اور مثال دَین کی فروخت کی ہے جس کی اجازت نہیں خواہ دَین کی اصل مالیت پر ہی ہو کیونکہ معقود علیہ یا دَین کی رقم موجود نہیں اور اگر مدیون نے ادائیگی نہ کی تو دَین خریدنے والے کو نقصان ہوگا۔ چنانچہ شرعی اصولوں کے مطابق بلز کی بٹہ گری (Discounting) جائز نہیں۔ تاہم اگر اسے حوالہ (قرض کی منتقلی) کے اصولوں کے ماتحت کیا جائے تو یہ معاملہ جائز ہوگا کیونکہ حوالہ کے اصولوں کی رو سے دَین خریدنے والا (اگر اصل مالیت پر دَین خریدا جارہا ہے) اصل مدیون سے رجوع کرسکے گا۔ اس سے غرر کا پہلو ختم ہوجاتا ہے۔

غرر پر مبنی دیگر ناجائز سودوں میں حصص کی شارٹ سیلنگ، روایتی ماخوذیات (Derivatives) کی فروخت اور بیمے کا کاروبار شامل ہیں۔ حصص کی مستقبلاتی فروخت جس میں حصص لیے دیے نہیں جاتے اور صرف نرخوں کا فرق ادا کیا جاتا ہے، عارضی فہرستی کمپنیوں کے حصص کی فروخت یا حصص اور زرمبادلہ کے

---

[1] اس پر باب 3 میں مفصل بحث ہوچکی ہے۔

کاروبار میں سٹے بازی جس میں صرف فرق کا لین دین کیا جاتا ہے، غرر پر مبنی عقود کی دیگر مثالیں ہیں۔

تاہم سٹے بازی بذاتہ، جس کا مطلب ہے مستقبل میں قیمتوں میں ہونے والی تبدیلی کو ذہن میں رکھتے ہوئے بیچنا یا خریدنا' ممنوع نہیں۔ فروخت کے صرف انہی سودوں اور میسر اور قمار کی ممانعت ہے جن میں غیر موجود اور ملکیت میں نہ آنے والی اشیا ر حصص بیچے جاتے ہیں۔ ①

5.5.3 ربٰو سے گریز!

جیسا کہ گذشتہ ابواب میں بیان ہوا ربٰو کا مطلب ہے اثاثے کے بدلے اثاثے کا تبادلہ کرتے وقت دوسرے فریق سے ایسا اضافہ لینا جس کے عوض کوئی معاوضہ نہ دیا جائے۔ جب اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے حقیقی پیداواری سرگرمیوں میں حصہ لیں اور ان کے ادھار کاروبار کی وجہ سے دَین وجود میں آئے تو انہیں ربٰو سے گریز پر خاص توجہ دینی ہوگی مبادا ان کی آمدنی غیر شرعی قرار پانے کی وجہ سے چیرٹی اکاؤنٹ میں چلی جائے۔ فرصت ضائعہ کی تلافی (Cost of Funds) کا روایتی مفہوم ربٰو ۃ کے مترادف ہے اور بینکوں کو اشیا یا ان کے حقِ استعمال کی قیمت متعین کر کے نفع کمانا چاہیے نہ کہ قرض دے کر' کیونکہ قرض پر کوئی بھی نفع ربٰو کی وجہ سے حرام ہے۔

5.5.4 قمار اور میسر سے گریز!

قمار میں کسی فائدے یا آمدن کی وہ تمام شکلیں شامل ہیں جن کا حصول محض اتفاق یا قسمت پر مبنی ہو۔ میسر کا مطلب ہے کسی چیز کو بہت آسانی سے حاصل کر لینا یا کوئی کام کیے بغیر منافع کمانا۔ وہ تمام عقود ممنوع ہیں جن میں قمار اور میسر کا پہلو ہو۔ دورِ حاضر کی لاٹریاں اور انعامی اسکیمیں اسی ذیل میں آتی ہیں۔ جواء کھیلنا اور شرط بدنا قمار اور میسر کی تعریف میں آتے ہیں۔ اس لیے اسلامی بینک اس قسم کی اسکیمیں یا پراڈکٹس جاری کرنے کے مجاز نہیں۔ ②

5.5.5 باہمی طور پر مشروط عقود کی ممانعت!

نبی کریم ﷺ نے دو باہمی طور پر مشروط اور متصادم عقود سے منع فرمایا ہے۔ اس میں مندرجہ ذیل سودے شامل ہیں:

1. دو اشیاء کی اس طرح فروخت کہ ایک شے خریدنے کا ارادہ کرنے والے پر دوسری چیز بھی کسی مخصوص قیمت پر خریدنا لازم ہو۔
2. ایک شے کی دو قیمتوں پر فروخت جبکہ فروخت کے وقت ایک قیمت حتمی طور پر متعین نہ ہو۔
3. کسی اور عمل کے ساتھ مشروط فروخت۔

---

① عثمانی، 1999ء، ص 74، 75، 91-89۔

② اس پر باب 3 میں مفصل بحث ہو چکی ہے۔ نیز دیکھیے صالح، 1986ء۔

4. ایک ہی عقد میں فروخت اور قرض کو یکجا کر دینا۔

اس ممانعت سے بچنے کے لیے فقہا اس بات کو ترجیح دیتے ہیں کہ فروخت کا عقد صرف ایک سودے سے متعلق ہو، کئی عقود آپس میں اس طرح نہ ملائے جائیں کہ عقد کے فریقوں کا صلہ اور ذمہ داری واضح نہ ہوں۔ اس لیے ایک ہی عقد میں کئی سودے کرنے کے بجائے شرکا کو مختلف سودوں کے لیے الگ الگ عقود کرنے چاہئیں۔

اسلامی بینکوں کو متعدد ایسے سودوں سے واسطہ پڑ سکتا ہے جن میں ایک دوسرے سے مشروط عقود یا شقیں باہم منحصر ہوں جن سے گریز کرنا ضروری ہے۔ تاہم کچھ عقود کو یکجا کرنا بعض شرائط کے ساتھ جائز ہے:

- بیع اور اجارہ (لیز) دو بالکل مختلف اثرات کے حامل عقود ہیں۔ بیع میں ملکیت اور خطرہ خریدار کو منتقل ہو جاتا ہے جبکہ اجارہ میں ملکیت اور خطرہ اجارہ دہندہ سے اجارہ دار کو منتقل نہیں ہوتے۔ اس لیے لیز اور فروخت کو علیحدہ عقود کی شکل میں رکھنا ضروری ہے۔ اسلامی بینکوں کے اجارہ منتھیۃ بالتملیک میں لیز کی پوری مدت میں فریقین کے مابین اجارہ دہندہ اور اجارہ دار کا تعلق رہتا ہے اور بینک ملکیت سے متعلق خطرات اور اخراجات کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ لیز کی مدت میں ملکیت اور خطرہ اجارہ دار کو منتقل کرنے سے عقد اجارہ باطل ہو جائے گا۔ تاہم ایک فریق یکطرفہ طور پر وعدہ کر سکتا ہے کہ لیز ختم ہونے پر وہ اثاثے کو خریدے گا یا بیچ / ہبہ کر دے گا۔ دوسرا فریق اس وعدے کے تحت پابند نہیں ہوگا۔
- شرکہ اور اجارہ کو یکجا کیا جا سکتا ہے جس کا مطلب یہ ہے کہ ایک فریق لیز پر اثاثے میں اپنی ملکیت کا حصہ کسی اور حصہ دار کو دے سکتا ہے۔ فقہاء اس بارے میں متفق ہیں کہ ایک فریق اپنا مشاع یعنی غیر منقسم حصہ کسی دوسرے فریق کو لیز پر دے سکتا ہے۔[1] لیکن مشارکہ متناقصہ میں کلائنٹ کو ملکیتی اکائیوں کی فروخت کو مکمل طور پر لیز سے علیحدہ رکھنا ضروری ہے۔ ہر اکائی کے لیے ایجاب وقبول کی ضرورت ہوگی۔
- مشارکہ اور مضاربہ کو بھی یکجا کیا جا سکتا ہے۔ مثلاً بینک مضاربہ کی بنیاد پر ڈپازٹرز کی رقوم کی سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ وہ کاروبار میں اپنی رقم لگا سکتے ہیں بشرطیکہ غیر فعال پارٹنر کے منافع کی شرح مجموعی سرمائے میں اس کے حصے کے تناسب سے زیادہ نہ ہو۔
- ایجنسی (وکالہ) اور شیورٹی شپ (کفالہ) کے عقود کو بھی فروخت یا لیز کے عقود کے ساتھ یکجا کیا جا سکتا ہے بشرطیکہ مختلف عقود سے متعلقہ حقوق اور ذمہ داریاں ان کے متعلقہ اصول وضوابط کے مطابق طے کی جائیں۔ آج کل اسلامی بینکوں میں مرابحہ، سلم اور استصناع کے عقود میں وکالہ اہم جزو ہے۔
- اسلامی بینک مختلف مالکاری طریقوں (Modes) کے امتزاج سے پراڈکٹس تیار کر سکتے ہیں بشرطیکہ

---

[1] عثمانی، 2000a، ص 86۔

ان طریقوں کی متعلقہ شرائط پوری کی جارہی ہوں۔ مثال کے طور پر مال کی ترسیل سے قبل (Pre-shipment) برآمدی مالکاری کے لیے سلم یا استصناع کو مرابحہ کے ساتھ ملایا جاسکتا ہے۔ مشارکہ متناقصہ بھی شرکہ اور اجارہ کا امتزاج ہے جس میں ایک فریق کی جانب سے دوسرے فریق سے مرحلہ وار ملکیت خریدنے/بیچنے کا عہد شامل ہوتا ہے۔

اسی طرح دو واجبات کا باہم تبادلہ ممنوع ہے۔ دو فریقوں کے درمیان مندرجہ ذیل میں سے کسی ایک طرح کا تبادلہ ہوتا ہے: مادی شے کے بدلے مادی شے کا تبادلہ، ذمہ داری کے بدلے مادی شے کا تبادلہ یا ذمہ داری کے بدلے ذمہ داری کا تبادلہ۔ یہ تبادلے دونوں فریقوں کے لیے فوری طور پر ہوسکتے ہیں یا ایک فریق کے لیے فوری اور دوسرے کے لیے مؤخر ہوسکتے ہیں۔ اس طرح بارہویں صدی کے مشہور مالکی فقیہ ابن رشد رحمہ اللہ نے مبادلہ کی نو اقسام بتائی ہیں۔[1] تبادلے کی مندرجہ بالا اقسام میں سے ایسا تبادلہ ممنوع ہے جس میں دونوں فریقوں کی جانب سے حوالگی مؤخر کی جائے کیونکہ یہ دَین کے بدلے دَین کے تبادلے کے مترادف ہے جس کی ممانعت ہے۔ اسی لیے سلم کے صحیح عقود کے لیے مکمل پیشگی ادائیگی لازمی ہے۔ ایک سودے میں دو ڈیلز کے بارے میں مزید تفصیل باب 6 میں دی گئی ہے۔

5.5.6 عقود کی شریعت کے مقاصد سے ہم آہنگی!

شریعت کے احکامات نوعِ انسانی کی فلاح و بہبود کے لیے ہیں۔ قرآن وسنت میں متعدد مقامات پر شریعت کے مقاصد اجاگر کیے گئے ہیں۔ کوئی بھی عقد جو ان مقاصد کے خلاف جاتا ہو ناجائز ہے۔ یہ بالکل واضح ہے کہ تمام سودوں میں بنی نوع انسان کے حقوق کا احترام کرنا ضروری ہے۔ شریعت میں اللہ تعالیٰ کے حقوق کا ایک مفہوم یہ ہے کہ عام انسانوں کے مفاد کا خیال رکھا جائے۔ جدید قانونی اصطلاح میں انہیں حقوق عامہ یا پبلک رائٹس کہا جاسکتا ہے۔ چنانچہ کوئی بھی عقد عام لوگوں کے مفاد کے خلاف نہیں ہونا چاہیے۔[2]

5.5.7 منافع کے ساتھ ذمہ داری!

الخراج بالضمان یعنی "نفع کا حصول ذمہ داری لینے سے مشروط ہے" کا اصول تقاضا کرتا ہے کہ کوئی فرد کاروبار میں اسی صورت میں نفع کا حقدار ہوگا جب وہ نقصان کا خطرہ بھی برداشت کرے۔ یہ اصول متعدد عقود میں مختلف زاویوں سے کارگر ہوتا ہے جیسے قرض، فروخت، کرائے یا شراکت وغیرہ کے عقود۔ اصل رقم پر کوئی بھی اضافہ جو قرض خواہ یا دائن مدیون سے لیتا ہے ممنوع ہے کیونکہ وہ دی ہوئی رقم پر کوئی کاروباری خطرہ برداشت نہیں کرتا۔ فروخت اور لیز کے عقود میں فریقین کو ملکیت کے اعتبار سے اور عقد کی شرائط کے مطابق

---

[1] ابن رشد، 1950ء، 2، ص 125۔

[2] منصوری 2005ء، ص 11، 12۔

خطرہ برداشت کرنا ہوتا ہے۔اسی طرح دیگر لین دین میں بھی ضمان یامؤنت برداشت کرنے پر ہی نفع کا استحقاق ہوتا ہے۔

5.5.8 جواز بطور عمومی اصول!

معاملات میں جو چیز بھی ممنوع نہیں جائز ہے۔اباحۃ الاصلیۃ یعنی عمومی جواز کے اصول کا مطلب یہ ہے کہ تمام عقود اوران میں موجود شرائط جائز ہیں بشرطیکہ وہ کسی نصِ قرآن وسنت کے خلاف نہ ہوں۔

معاملات میں بعض اوقات تبادلے کے عقود میں عین موقعے پر ادائیگی مشکل ہوتی ہے۔اکثر اوقات تبادلے کے سودے میں دوعوضی قدروں میں سے ایک کا تبادلہ دوسری کے ساتھ نہیں ہوتا، جیسا کہ ادھار (موجل) یا فارورڈ (سلم) لین دین میں ہوتا ہے۔ایسے لین دین کے صحیح ہونے کے لیے بعض اصول طے کر دیے گئے ہیں۔ان عقود پر مختلف دیگر ابواب میں تفصیل سے روشنی ڈالی گئی ہے۔

5.6 وعدہ اور متعلقہ امور:

وعدے یا عہد میں ایک فریق خود کو کسی دوسرے کے لیے کوئی عمل کرنے یا ذمہ داری لینے کا پابند کرتا ہے۔عہد سے عموماً قانونی ذمہ داری پیدا نہیں ہوتی لیکن بعض صورتوں میں یہ لازم اور قابلِ نفاذ ہو جاتا ہے۔ یہ اس وقت ہوتا ہے جب معاہدلہ یعنی اس فرد نے جس سے وعدہ کیا گیا ہو وعدے کے نتیجے میں کچھ اخراجات کیے ہوں یا کوئی ذمہ داری یا مالی بوجھ برداشت کیا ہو۔مشروط وعدوں کو بھی لازم سمجھا جاتا ہے۔

موجودہ دور کے کاروبار کی باریکیوں (خصوصاً جب اسلامی بینک باقاعدہ کاروبار میں حصہ لیں) کو پیش نظر رکھتے ہوئے عصرِ حاضر کے علما کا اس امر پر اجماع ہے کہ وعدہ اس وقت تک واجبِ نفاذ ہے جب تک وعدہ کرنے والا کسی ناگزیر وجہ سے اسے پورا کرنے کا اہل نہ ہو۔اگر وعدہ کرنے والے نے قصداً ایفائے عہد نہیں کیا تو اسے معاہدلہ کا نقصان پورا کرنا چاہیے۔[1] مثال کے طور پر زید کسی بینک کو اگلے ماہ 100,000 ڈالر میں ایک مکان بیچنے کا وعدہ کرتا ہے لیکن مہینہ ختم ہونے سے پہلے مکان کسی اور کو فروخت کر دیتا ہے۔زید بینک کو ہونے والے نقصان کو پورا کرنے کا ذمہ دار ہوگا کیونکہ ہوسکتا ہے کہ بینک نے مکان کو لیز پر دینے یا فروخت کرنے یا اپنے عملے کی رہائش کے لیے استعمال کرنے کے انتظامات کیے ہوں جس سے اس کو نقصان ہوا ہو۔

فرض کریں زید بینک سے اپنے لیے ایک کار خریدنے کو کہتا ہے اور 20,000 ڈالر میں خریدنے کا وعدہ کرتا ہے۔بالفرض بینک 18,000 ڈالر کے مجموعی خرچ سے کار خرید لیتا ہے مگر زید اپنے وعدے سے پھر جاتا ہے۔بینک وہ کار 17,000 ڈالر میں بازار میں فروخت کر دیتا ہے۔اب 1,000 ڈالر کا نقصان زید کو برداشت کرنا ہوگا جو بینک اس کی ضمانت یا بیعانے (ہامش جدیہ) سے لے سکتا ہے۔

---

[1] تفصیلات کے لیے دیکھیے ووگل اور ہیز، 1998ء، ص 128-125۔

عصر حاضر کے علما کے اس اجتماعی فیصلے کی منطق یہ ہے کہ کئی ایک صورتوں میں لازمی وعدے جائز ضرورت بن جاتے ہیں جن کی تکمیل شریعت کے کسی بنیادی حکم کے خلاف نہیں ہوتی۔ مثال کے طور پر درآمد کنندگان کو اپنی زرمبادلہ کی ضروریات کے لیے پیش بندی کرنی ہوتی ہے لیکن چونکہ سونے، چاندی یا کسی زری اکائی کے مستقبلاتی عقود بیع الصرف کے اصولوں کے تحت جائز نہیں اس لیے وہ کسی فریق سے یکطرفہ وعدہ کر کے اپنی ضرورت پوری کر سکتے ہیں۔ اس طرح وہ حقیقی تجارتی سرگرمیوں کے لیے غیر ملکی کرنسی کی مستقبلاتی ضمانت حاصل کر سکتے ہیں جس کی علمائے شریعت نے وعدے اور طے شدہ وقت پر کرنسیوں کے بیک وقت تبادلے کی بنیاد پر اجازت دی ہے۔

بعض محققین نے اسلامی بینکوں پر تنقید کی ہے کہ وہ کلائنٹ کی طرف سے ''خریدنے کے وعدے'' کو لازم قرار دیتے ہیں۔ لیکن چونکہ اس میں شریعت کے کسی اہم اصول کی خلاف ورزی نہیں اس لیے بہت سے فتووں میں خریدنے کے وعدے کو عقود کی تکمیل کے عملی مسائل کے پیش نظر لازم قرار دیا گیا ہے۔ دونوں جانب کے دلائل کا حوالہ دیتے ہوئے ڈیلین رے اپنی کتاب میں اس نتیجے پر پہنچے ہیں:

> ''فتووں کا جائزہ لینے پر یہ واضح ہو جاتا ہے کہ قرون وسطیٰ کے فقہی ماخذوں کی بنیاد پر صحیح نظریہ یہ ہے کہ خریدنے کا وعدہ لازم نہیں ہونا چاہیے۔ تاہم جدید دور کے مسلمان فقہا خود کو سابقین کے نقطہ نظر کا پابند نہیں سمجھتے اور بیشتر اسلامی بینک خریدنے کے وعدے کو لازم قرار دیتے ہیں۔ مزید یہ کہ وہ وعدے کی عدم تکمیل کے امکان کے پیش نظر ضمانت بھی طلب کرتے ہیں۔ قرون وسطیٰ کی فقہ سے اس انحراف سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ اسلامی فیصلہ سازی کے میدان میں اہم تبدیلیاں ہو رہی ہیں۔ یہ صورتحال فقہی ماہرین میں کسی حد تک اختلاف پیدا کر رہی ہے چنانچہ موجودہ دور میں جس طریقے سے مرابحہ کے سودے ہو رہے ہیں اس پر اعتراضات کیے جا رہے ہیں۔''

اس مصنف کی رائے میں وعدے کے لازم ہونے میں کوئی بڑا تنازع نہیں۔ معلوم ہوتا ہے کہ رے نے اسلامی شریعت میں وعدے کی حیثیت اور اہمیت کا کماحقہٗ مطالعہ نہیں کیا ہے۔ بیشتر سلف فقہاء، خصوصاً مالکی اور حنبلی اور بعض حنفی اور شافعی فقہا رحمہم اللہ اور عصر حاضر کے تقریباً تمام فقہا نے فریقین میں باہمی رضامندی سے کاروباری معاملہ طے ہونے کی صورت میں وعدے کی قانونی حیثیت تسلیم کی ہے۔ ان فقہا کے نزدیک وعدہ پورا کرنا لازمی ہے اور وعدہ کرنے والے پر ایفائے عہد کی اخلاقی اور قانونی ذمہ داری عائد ہوتی ہے۔

اس بارے میں مفتی تقی عثمانی کہتے ہیں:

> ''یہ نقطہ نظر رسول کریم ﷺ کے معروف صحابی سمرہ بن جندب رضی اللہ عنہ، عمر بن عبدالعزیز، حسن بصری، سعید بن الاشوع، اسحاق بن راہویہ اور امام بخاری رحمہ اللہ سے منسوب کیا جاتا ہے۔ یہی نقطہ نظر بعض مالکی فقہا کا ہے اور ابن عربی اور ابن الشاط بھی اسے ترجیح دیتے ہیں اور مشہور شافعی فقیہ الغزالی اس کی تصدیق کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ اگر وعدہ واضح الفاظ میں کیا جائے تو لازم ہوگا۔ یہی رائے ابن شبرمہ کی

ہے''۔[1] تیسرا نقطہ نظر بعض مالکی فقہاء نے پیش کیا ہے۔ان کا کہنا ہے کہ معمولی حالات میں وعدہ لازم نہیں ہوتا لیکن اگر وعدے کی وجہ سے معاہدلہٗ کو کچھ نقصان ہوا ہے یا اس نے مشقت یا کوئی ذمہ داری اٹھائی ہے تو وعدہ کرنے والے کے لیے وعدہ پورا کرنا لازمی ہے اور اس کے لیے عدالتی چارہ جوئی بھی کی جا سکتی ہے۔[2]

مزید یہ کہ اِس سے قرآن وسنت کی کسی نص کی مخالفت نہیں ہوتی اس لیے اسے اباحتہ الاصلیہ کے اصول پر قبول کیا جا سکتا ہے۔

او آئی سی کی اسلامی فقہ اکیڈمی نے کاروباری امور میں وعدے کو مندرجہ ذیل شرائط کے تحت لازم قرار دیا ہے:

1. وعدہ یکطرفہ ہو۔
2. وعدے کی وجہ سے معاہدلہ کا کوئی خرچ ہوا ہو یا ذمہ داری پیدا ہوئی ہو۔
3. اگر وعدہ کوئی چیز خریدنے کا ہے تو اصل عقد ایجاب وقبول کے ذریعے مقررہ وقت پر ہونا ضروری ہے۔ محض وعدے کو باقاعدہ فروخت نہیں مانا جا سکتا۔
4. اگر وعدہ کرنے والا اپنے وعدے سے پھر جائے تو عدالت اسے وہ چیز خریدنے یا فروخت کنندہ کا نقصان پورا کرنے پر مجبور کر سکتی ہے۔ حرجانے میں اصل مالی نقصان شامل ہوگا لیکن اپرچونٹی کاسٹ شامل نہیں ہوگی جس کی بنیاد شرح سود ہوتی ہے۔[3]

علماء کی اکثریت کے مطابق جن صورتوں میں عقد جائز نہیں (مثلاً کرنسی کے مستقبلاتی کنٹریکٹس) ان میں مواعدہ یا معاہدہ (دوطرفہ وعدہ) بھی جائز نہیں اور قانونی طور پر قابلِ نفاذ نہیں۔تاہم برصغیر کے بعض علما دوطرفہ وعدے کو قانوناً قابل نفاذ سمجھتے ہیں سوائے کرنسیوں کی شارٹ سیلنگ یا جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے حصص جیسے سودوں کے۔وعدے کی لزومی حیثیت سے قطع نظر، باقاعدہ عقد اور دوطرفہ وعدے میں یہ فرق ہے کہ دوطرفہ وعدے میں ملکیت صرف وعدہ کرنے سے منتقل نہیں ہوتی جبکہ عقد کی صورت میں نہ صرف ملکیت منتقل ہو جاتی ہے بلکہ اس میں وراثت کے اصول بھی لاگو ہو جاتے ہیں۔

وعدے کا لزوم اسلامی بینکوں کے کاروباری معاملات کے لیے اہم مضمرات رکھتا ہے۔اس کاروبار میں مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر، اجارہ والاقتناع، مشارکہ متناقصہ، جسے بیشتر اسلامی بینک مکانات کی ما لکاری کے لیے استعمال کر رہے ہیں اور سلم/استصناع کے تحت خریدی گئی اشیا کو فروخت کرنے جیسے معاملات شامل ہیں۔

---

[1] المحلی، 8:28، بخاری، صحیح، الشہادات؛ غزالی، 3:133، موازنہ کیجیے عثمانی، 2000a ء، ص122۔
[2] تفصیلات کے لیے دیکھیے عثمانی، 2000a ء، ص 126-120۔
[3] او آئی سی فقہ اکیڈمی، پانچویں کانفرنس، قرارداد نمبر 2 اور 3۔

5.6.1 ھامش جدّیہ اور عربون!

لازم وعدوں میں اسلامی بینک وعدہ کرنے والے کلائنٹس سے کچھ رقم بطور (Earnest Money) لیتے ہیں جو اس بات کا اظہار ہوتا ہے کہ کلائنٹ متعلقہ شے/اثاثہ خریدنے میں سنجیدہ ہے۔ عربی میں اسے ھامش جدیہ یا ضمان جدّیہ کہتے ہیں، یعنی وعدہ کرنے والے کے مصمم ارادے کی عکاسی کرنے والی رقم۔ بینک یہ رقم امانت کے طور پر رکھتے ہیں اور عقدِ فروخت کے وقت نرخ میں سے اسے منہا کر دیتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ ھامش جدّیہ عقد ہونے سے پہلے لیا جاتا ہے، برخلاف عربون کے جو خریدار سے عقد طے پانے کے بعد قیمت کے جزو کے طور پر وصول کیا جاتا ہے۔ ایسی صورتحال میں جب بینک کسی خرید وفروخت کا وعدہ کرتا ہے یا وعدہ کرنے والے گاہک کے ہاتھ آگے فروخت کے لیے کوئی چیز خریدنے میں اخراجات برداشت کرتا ہے مگر گاہک ''خریدنے کا وعدہ'' پورا نہیں کرتا تو بینک اُس سے اصل نقصان وصول کرسکتا ہے۔ اصل نقصان سے اوپر یعنی ھامش جدیہ کی بقیہ/اضافی رقم کلائنٹ کو واپس کر دی جاتی ہے۔ اصل نقصان میں ''فرصت ضائعہ کا نقصان'' (Cost of Funds) شامل نہیں ہوتا۔[1]

عربون وہ رقم ہے جو قیمت کے جزو کے طور پر فروخت کا معاہدہ ہونے پر دی جاتی ہے۔ اس طرح کی رقوم ٹینڈرز میں بھی لی جاتی ہیں جن میں بولی لگانے والے کسی خاص قیمت پر کوئی اثاثہ خریدنے کا ارادہ ظاہر کرتے ہیں اور فوری طور پر اس کا کچھ حصہ فروخت کنندہ کو دے دیتے ہیں جس نے ٹینڈر طلب کیا ہے۔ اگر بولی قبول کر لی جائے تو دی گئی رقم قیمت کا حصہ بن جاتی ہے۔ اس لیے اس رقم کو بولی کے وقت تک امانت تصور کیا جاتا ہے اور بولی میں ناکام رہنے والوں کو یہ رقم واپس لینے کا حق ہوتا ہے۔ بولی کا انتظام کرنے والے افراد بولی لگانے کے عمل میں اٹھائے گئے اصل نقصان کا حرجانہ وصول کرسکتے ہیں۔[2]

جزوی ادائیگی پر فروخت کے بعد اگر خریدنے والا مقررہ وقت میں ادائیگی نہیں کرتا تو بیچنے والے کو عربون کی پوری رقم رکھ لینے کا حق ہے۔ تاہم اکاؤنٹنگ اینڈ آڈیٹنگ آرگنائزیشن فار اسلامک فنانشل انسٹی ٹیوشنز (AAOIFI) کے خیال میں فروخت کنندہ کو ہونے والے اصل نقصان سے زائد رقم واپس کر دینا قابل ترجیح ہے۔[3]

حالیہ برسوں میں روایتی خیارات (Options) کا متبادل ڈھونڈنے کے لیے عربون پر بہت تحقیق ہوئی ہے۔ اس لیے اس کا کچھ تفصیلی جائزہ ضروری ہے۔ امام مالک رحمہ اللہ نے عربون کی تعریف مندرجہ ذیل الفاظ میں کی ہے: ''یہ وہ رقم ہے کہ جب کوئی شخص غلام خریدتا ہے یا جانور کرائے پر لیتا ہے اور بیچنے والے یا

[1] آئی او فی، 2004-5a، نمبر 5، ص 66۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، ص 65، 66، 76۔

[3] آئی او فی، 2004-5a، نمبر 5، ص 65، 66، 76۔

جانور کے مالک سے کہتا ہے، میں تمہیں ایک دینار یا ایک درہم یا کم یا زیادہ دوں گا اور اگر میں فروخت یا کرائے پر لینے کی توثیق کردوں تو جو رقم میں دے رہا ہوں وہ مجموعی قیمت کا جزو ہوگی۔ اگر میں سودا منسوخ کردوں تو جو رقم میں دے رہا ہوں وہ تمہاری ہوگی۔'' وہ اس سودے کو ناجائز قرار دیتے ہیں۔ [1]

عربون کے حوالے سے حدیث کی مختلف کتابوں میں دو احادیث بیان کی جاتی ہیں، ایک میں عربون کی فروخت سے منع کیا گیا ہے اور دوسری میں اسے جائز قرار دیا گیا ہے۔ لیکن یہ دونوں روایتیں کمزور اور غیر مستند سمجھی جاتی ہیں۔ اسلامی فقہ کے اہم مسالک میں صرف حنبلی مکتب فکر بیع العربون کو درست قرار دیتا ہے۔ اس کے موقف کی بنیاد حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے مقرر کردہ مکہ کے گورنر نافع ابن عبدالحارث سے منسوب بیان ہے جس میں انہوں نے کہا تھا کہ انہوں نے صفوان ابن امیہ سے حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے لیے چار ہزار درہم میں ایک قید خانہ اس شرط پر خریدا کہ اگر حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے منظور کرلیا تو سودا ہوگا ورنہ دیے گئے چار سو درہم صفوان کے ہوں گے۔ [2]

اگرچہ موجودہ دور کے مشہور عالم ڈاکٹر صدیق الضریر کی رائے میں عربون کا ناجائز ہونا راجح ہے مگر عصرِ حاضر کے فقہا کی اکثریت کا خیال ہے کہ اگر خریدار فروخت کے حقیقی سودوں میں برضا و رغبت اور بلا جبر و اکراہ یہ منظور کرتا ہے کہ وہ اتنے دنوں میں حتمی سودا کرلے گا ورنہ فروخت کو منسوخ سمجھا جائے گا اور بیچنے والے کو پیشگی دی گئی رقم رکھنے کا حق ہوگا تو یہ سودا جائز ہے یعنی خیار کی مدت معلوم ہونا چاہیے۔ لیکن کھلے روایتی آپشنز جہاں حقیقی اشیا کی فروخت میں بھی فریقین چیز خریدنے یا بیچنے کا ارادہ نہیں رکھتے اور صرف خطرہ دوسرے فریق کو منتقل کر کے نفع کمانا چاہتے ہیں، اسلامی مالیات کے بنیادی فلسفے کے خلاف ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ روایتی آپشنز کو اسلامی مالیات میں تسلیم نہیں کیا جاتا۔ باب 8 میں ہم تفصیل سے اس موضوع پر بحث کریں گے۔ یہاں مختصراً یہ کہا جاسکتا ہے کہ عربون کا تصور سودے کو حتمی شکل دینے کے بعد جزوی ادائیگی کی حد تک قابلِ قبول ہے۔ فروخت کے علیحدہ سودے یعنی بیع العربون کے طور پر اور روایتی آپشنز کے جواز کے حوالے سے اس کے مضمرات کے پیشِ نظر عمومی طور پر علما اسے درست نہیں سمجھتے۔

5.7 عقود کی اقسام:

عقود کی تقسیم بندی کئی حوالوں سے کی جاسکتی ہے۔ شرعی جواز یا عدم جواز کے حوالے سے فقہا عموماً عقود کو دو قسموں میں بانٹتے ہیں یعنی: صحیح (Valid) اور باطل (Void)۔ صحیح عقد وہ ہے جس میں صحیح ہونے کی تمام شرائط پوری کی جائیں جبکہ باطل عقد وہ ہے جس میں ایک یا ایک سے زیادہ شرائط پوری نہ ہوں۔ [3]

---

① الباجی، 1332 ہجری، 4، ص 158۔

② ابن القیم، 1955ء، 3۔

③ زحیلی، 2003ء، 1، ص 74۔

تاہم حنفی فقہا اس حوالے سے عقود کو تین زمروں میں تقسیم کرتے ہیں، صحیح، فاسد یا ناقص اور باطل۔اس طرح وہ غیر صحیح عقود کو فاسد اور باطل میں بانٹتے ہیں۔[1] بھرپور اور وسیع مطالعے کے بغیر پڑھنے والا حنفی فقہا کی کتابوں میں ان زمروں کی تفصیلات کا مطالعہ کرتے ہوئے ذہنی الجھاؤ کا شکار ہوسکتا ہے۔اس لیے ڈاکٹر وھبۃ زحیلی حنفی فقہ میں فاسد(Voidable) عقود کے بارے میں بحث کرتے ہوئے کہتے ہیں:

''میں نے الجھاؤ سے بچنے کے لیے باطل اور فاسد فروخت میں فرق واضح کرنے والی کچھ مثالیں دی ہیں۔اس کے برخلاف حنفی فقہ کی بیشتر کتابیں ان مثالوں کو صرف فاسد فروخت کی ذیل میں بیان کرتی ہیں۔اُن کی اکثر کتابوں میں 'فاسد اور باطل فروخت' کے لیے عمومی اصطلاح 'ناقص عقود' استعمال کی گئی ہے، جن سے مراد فروخت کے وہ تمام عقود ہیں جو شرعاً ممنوع ہیں۔ان کتابوں کے مصنفین اکثر ''فاسد'' کا لفظ استعمال کرتے ہیں جبکہ ان کی مراد 'باطل' سے ہوتی ہے۔پھر قاری کو سیاق وسباق سے یا اس طرح کے بیانات سے ان کا مفہوم اخذ کرنا پڑتا ہے جیسے باطل عقود کے ضمن میں اُن کا یہ کہنا کہ 'اس طرح عقد صحیح نہیں ہوتا' اور فاسد عقود کے ضمن میں یہ بیان کہ 'اس طرح ایک ناقص عقد صحیح ہوجاتا ہے۔''

آئندہ صفحات میں ہم حنفی فقہ کی بیان کردہ ان تینوں اقسام کا جائزہ لیں گے کیونکہ دورِ حاضر میں اسلامی قانونِ عقد کے اطلاق کے لیے اس میں زیادہ راستے مل جاتے ہیں۔

5.7.1 صحیح عقود(Valid Contracts):

کسی بھی عقد کی صحت ان چیزوں پر منحصر ہے: موضوع یعنی معقود علیہ کا قانونی لحاظ سے جواز یا عدم جواز، موضوع کا وجود اور ٹھیک ٹھیک تعین، حد سے زیادہ غیر یقینی کیفیت کے بغیر موضوع کی حوالگی یا اس کا قابلِ حوالگی ہونا اور عقد میں نرخ اور معاوضے کا درست تعین۔

صحیح عقد وہ ہے جو اصل (بنیادی اجزا، نوعیت اور روح) اور وصف (خارجی خصوصیات یا حالات) دونوں لحاظ سے اسلامی قانون کے مطابق ہو۔چنانچہ کسی عقد کو اس وقت صحیح کہا جائے گا جب عقد کے تمام عناصر (صورت یا ایجاب وقبول، موضوع اور عقد کے فریق) صحیح شکل میں موجود ہوں، ہر عنصر سے متعلق شرائط پوری ہوں اور اس میں کوئی خارجی ممنوعہ سرگرمیاں جیسے ربوٰ ۃ، غرر وغیرہ شامل نہ ہوں۔عقد کی صورت کا تقاضا ہے کہ ایجاب اور قبول میں ہم آہنگی ہو، اور قبول ہونے تک ایجاب باقی رہے۔اس کی یہ بھی شرط ہے کہ عقد کے فریق عاقل وبالغ ہوں اور معقود علیہ جائز، موجود، قابل حوالگی اور معلوم ہو۔(بچے کھانے پینے کی جو چھوٹی موٹی چیزیں خریدتے ہیں جس سے کوئی حقوق یا ذمہ داریاں پیدا نہیں ہوتیں، وہ اس سے مستثنیٰ ہیں تاہم فروخت کنندہ کو اس بات کو یقینی بنانا چاہیے کہ مضر چیزیں بچوں کے پاس نہ جائیں۔اسی طرح روزمرہ کا لین دین (بیع تعاطی) بھی جس میں ایجاب وقبول خود بخود موجود ہوتا ہے، مستثنیٰ ہے۔)

[1] تفصیلات کے لیے دیکھیے زحیلی، 2003ء، ص 71، 72۔

صحیح عقد سے وہ تمام حقوق وفرائض لازم ہوجاتے ہیں جو شریعت نے اس کے لیے مقرر کیے ہیں۔ عقد طے پا جائے تو یہ ''نافذ'' ہوجاتا ہے، بشرطیکہ ''موقوف'' (یعنی معطل) نہ ہو۔ اس صورت میں معطّلی کا سبب ختم کرنے پر عقد نافذ کہلائے گا۔ بعض فقہاء جن میں حنفی، مالکی اور بعض حنبلی شامل ہیں یہ رائے رکھتے ہیں کہ صحیح عقد کا نفاذ مستقبل کے کسی واقعے تک مؤخر کیا جاسکتا ہے۔ ان فقہا کی نظر میں صحیح عقد نافذ (فوراً مؤثر) یا موقوف (معطل یا کسی آئندہ واقعے سے منسلک) ہوسکتا ہے۔ تاہم شافعی اور بعض حنبلی فقہا کے مطابق صحیح عقد فوری طور پر مؤثر ہونا ضروری ہے۔ نافذ عقد وہ ہے جس میں تمام عناصر درست طور پر موجود ہوں، شرائط پوری ہوں، خارجی خواص جائز ہوں اور وہ معطل (Suspended) نہ ہو؛ نہ ہی توثیق پر منحصر ہو۔

فوراً یا آئندہ نافذ ہونے والے عقود:

فقہا اجارہ اور استصناع (آرڈر پر کوئی چیز تیار کرنا) کے عقود میں آئندہ نفاذ کی اجازت دیتے ہیں کیونکہ عام فروخت کے برخلاف ان عقود میں خریدار حقِّ استعمال کا فوراً مالک نہیں بنتا، اس لیے ان عقود میں وقت کا عنصر پیش نظر رکھا جاتا ہے۔ کفالہ (شیورٹی شپ) اور حوالہ (قرض کی منتقلی) میں بھی آئندہ کی تاریخ سے نفاذ ہوتا ہے۔ کفیل کو عقد ہونے پر فوری طور پر دَین ادا نہیں کرنا ہوتا۔ اس لیے اگر ضمانت دہندہ دائن سے کہے: ''اگر مدیون نے اگلے ماہ کے آغاز تک قرض نہیں چکایا تو میں ادائیگی کروں گا۔'' تو یہ صحیح ہے۔ اسی طرح ایجنسی اور وقف آئندہ کی تاریخ سے صحیح ہیں۔ وصیت کا عقد بھی اپنی نوعیت کے اعتبار سے تاخیر کا حامل ہوتا ہے کیونکہ یہ وصیت کنندہ کی زندگی میں نافذ نہیں ہوسکتا۔ اجارہ کا عقد فوراً نافذ بھی ہوسکتا ہے اور آئندہ کی کسی تاریخ سے بھی نافذ ہوسکتا ہے۔

اکثر فقہاء کی رائے میں بیع کا عقد فوراً نافذ ہوتا ہے اس لیے یہ کہنا جائز نہیں: ''میں اگلے سال کے آغاز سے تمہیں یہ مکان بیچتا ہوں۔'' فقہا کی نظر میں اس التوا میں غرر کا پہلو ہے۔ یہ ایسے عقد کی طرح ہے جو کسی غیر یقینی واقعے پر منحصر ہو جس کے بارے میں فریقین کو علم نہیں کہ ہوگا یا نہیں۔ اس بارے میں ڈاکٹر صدیق الضریر کہتے ہیں: ''مستقبل کے عقد میں غرر کا واحد پہلو یہ ہے کہ کسی بھی فریق کا مفاد ختم ہونے کا امکان ہو جس کی بنا پر وقت آنے پر اس کی رضامندی متاثر ہوسکتی ہو۔ اگر کوئی شخص عقد مضاف (مستقبل سے نافذ) کے ذریعے کوئی چیز خریدتا ہے اور اس کے حالات بدل جاتے ہیں یا مارکیٹ میں ہونے والی تبدیلیوں کی وجہ سے عقد کی تکمیل کا وقت آنے پر قیمت گر جاتی ہے تو وہ بلاشبہ عقد کی تکمیل کی طرف مائل نہ ہوگا اور ایسا عقد کرنے پر پچھتائے گا۔ خود اس چیز میں تبدیلیاں بھی ہوسکتی ہیں اور فریقین میں جھگڑا ہوسکتا ہے۔'' یہ بات قابل ذکر ہے کہ امام ابن القیم اور ابن تیمیہ ؒ اکثریتی نقطہ نظر کے قائل نہیں۔ ان کا کہنا ہے کہ عقدِ مضاف جائز ہے چاہے وہ فروخت کا عقد ہو یا لیز کا۔[1]

---

[1] تفصیلات کے لیے دیکھیے منصوری 2005ء، ص 185-181۔

فقہی نزاع سے بچنے کی خاطر موجودہ دور کے علماء مستقبل میں باقاعدہ عقود کے لیے یکطرفہ وعدہ کرنے کی تجویز دیتے ہیں یعنی اب کسی عقد کا وعدہ کرلیا جائے اور مستقبل میں اسے باقاعدہ طور پر مکمل کیا جائے۔

موقوف (معطل) عقود:

صحیح عقد کے نفاذ کو معطل کرنے کے مندرجہ ذیل اسباب ہوسکتے ہیں:

1. کسی فریق کی استعدادی معذوری، مثلاً نابالغ فرد کا عقد جس میں فائدے اور نقصان دونوں کا امکان ہو، توثیق کی صورت میں ہی صحیح ہوسکتا ہے۔ یہ توثیق عقد کے بعد اور بلوغت سے پہلے نابالغ فرد کا سرپرست کرسکتا ہے یا بلوغت کے بعد سرپرست کے معترض نہ ہونے کی صورت میں نابالغ فرد خود کرسکتا ہے۔ اس قسم کے عقد کی حیثیت یہ ہے کہ اگر توثیق ہوجائے تو یہ عقد ماضی کی تاریخ سے نافذ ہوگا لیکن اگر توثیق نہ ہو تو عقد باطل ہوجائے گا۔
2. مناسب اختیار کا فقدان، مثال کے طور پر جو شخص ایجنٹ کے طور پر کام کر رہا ہے وہ اصل فریق سے مناسب طور پر اختیار نہ رکھتا ہو۔ ''فضولی'' (جو شخص نہ تو باقاعدہ طور پر سرپرست ہو اور نہ نمائندہ اور اگر نمائندہ ہو تو اصل فریق کی مقرر کردہ حدود سے تجاوز کر رہا ہو) کا عقد اسی ذیل میں آتا ہے۔ یہ بھی مندرجہ بالا صورت کی طرح توثیق سے مشروط ہے۔
3. کسی تیسرے فریق کا حق۔ اگر مالک کسی اور کے پاس رہن رکھی ہوئی چیز فروخت کرتا ہے تو یہ فروخت مرتہن یعنی جس کے پاس چیز گروی رکھی گئی ہے، کی توثیق سے مشروط ہوگی۔ اگر الف کا مکان بینک کے پاس رہن رکھا ہوا ہے تو الف اسے نہیں بیچ سکتا اور اگر وہ اسے بیچنے کا عقد کرتا ہے تو یہ موقوف عقد ہوگا۔ بینک مطالبہ کرے گا کہ پہلے اس کا دَین چکایا جائے۔ اس سلسلے میں اہم بات یہ ہے کہ ایسے عقد کی توثیق سے پہلے خریدار کو عقد منسوخ کرنے کا اختیار ہے لیکن راہن رفروخت کنندہ کو منسوخی کا اختیار نہیں۔

لازم اور غیر لازم عقود:

صحیح اور نافذ عقود لازم اور غیر لازم کے زمروں میں تقسیم کیے جاسکتے ہیں۔ لازم عقد وہ ہے جس میں کسی بھی فریق کو یکطرفہ طور پر (دوسرے فریق کی رضامندی کے بغیر) عقد کی تنسیخ کا اختیار نہ ہو تاوقتیکہ ایک فریق کو خیار الشرط نہ دیا گیا ہو جس سے اُسے تنسیخ کا حق حاصل ہوجائے۔ غیر لازم عقد وہ ہے جس میں کسی فریق کو دوسرے کی رضامندی کے بغیر تنسیخ کا اختیار ہو۔ کسی عقد کے غیر لازم یا قابل تنسیخ ہونے کی دو وجوہات ہوسکتی ہیں:

1. عقد کی نوعیت۔ بعض عقود اپنی نوعیت کے اعتبار سے یعنی اصلاً غیر لازم ہوتے ہیں۔ دونوں فریقوں کو اپنے اپنے طور پر عقد منسوخ کرنے کا حق ہوتا ہے۔ ان عقود کی مثالوں میں وکالہ (ایجنسی)، کفالہ

(شیورٹی شپ)، شرکہ (پارٹنرشپ)، ودیعۃ (ڈپازٹس یا امانہ) اور عاریہ (کسی معاوضے یا کرائے کے بغیر استعمال کے لیے کوئی اثاثہ دینا) شامل ہیں۔ یہ عقود کسی بھی فریق کی جانب سے ختم کیے جا سکتے ہیں۔ لیکن اگر فریقین باہم متفق ہو جائیں کہ فلاں مدت تک عقد ختم نہیں کیا جائے گا تو ایسا عقد بھی یکطرفہ طور پر منسوخ نہیں کیا جا سکے گا۔ چنانچہ اسلامی بینکوں کے شرکہ پر مبنی سرمایہ کاری ڈپازٹس میں بینک عقد یعنی اکاؤنٹ کھولنے کے فارم میں ایک شق شامل کر کے ڈپازٹرز کو ایک خاص وقت تک رقم نکالنے سے روک سکتے ہیں۔ جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے حصہ دار بھی اپنی حصہ داری ختم نہیں کر سکتے۔ وہ صرف اپنا حصہ مارکیٹ میں حصص کی فروخت کے ذریعے منتقل کر سکتے ہیں۔

2. عقد میں خیار الشرط کی شق سے عقد اس وقت تک لازم نہیں ہوگا جب تک خیار کا وقت گذر نہ جائے۔ خیار رکھنے والا فریق دوسرے فریق کی رضامندی کے بغیر مقررہ مدت میں عقد کو منسوخ کر سکتا ہے۔[1]

5.7.2 فاسد (Voidable) عقود:

جو عقد اپنی اصل میں جائز ہو یعنی اس میں عقد کے تمام عناصر موجود ہوں لیکن وصف میں یعنی عقد کے خارجی یا باطنی خصائص کے لحاظ سے اس میں کچھ نقائص ہوں تو اس کا باطل ہونا ضروری نہیں تاہم وہ فاسد ہوگا اور اگر بے قاعدگی یا خرابی دور کر دی جائے تو عقد صحیح ہو سکتا ہے۔

اگر کوئی عقد ممنوع طریقے سے تشکیل دیا گیا ہے تو بعض مخصوص حالات میں قابل اعتراض شق کو نکال کر اسے ٹھیک کیا جا سکتا ہے ورنہ پورا عقد منسوخ ہو جائے گا۔ اگر معمولی شرائط پوری نہ ہو رہی ہوں جیسے معقود علیہ کے کوائف میں تھوڑا بہت فرق ہو تو عقد قابل توثیق ہوگا لیکن نقص کی وجہ سے باطل ہوگا تاوقتیکہ نقص دور نہ کیا جائے یا مطلوبہ شرائط پوری نہ کی جائیں۔ اگر نقص دور ہو جائے تو عقد صحیح ہو جائے گا۔

فاسد عقود میں بے قاعدگی کے اسباب:

عقد کے صحیح نہ ہونے کے اسباب دو قسم کے ہیں:

1. داخلی اسباب جن کا تعلق عقد کے بنیادی عناصر سے ہے جیسے موضوع کا غیر قانونی یا غیر موجود ہونا یا کسی فریق میں عقد کی استعداد نہ ہونا۔
2. ظاہری اسباب جن کا تعلق وصف سے ہے یعنی خارجی خصائص جیسے عقد میں ربوٰۃ یا غرر کا پہلو ہونا۔

یہ امر قابل ذکر ہے کہ حنفی فقہ میں ربوٰۃ اور غرر عقد کی بے قاعدگی کے اسباب ہیں جبکہ دیگر مکاتب فکر میں یہ عقد کے باطل ہونے کے اسباب ہیں۔ تاہم حنفی فقہ میں بھی ربوٰۃ یا غرر پر مبنی عقد قابل نفاذ نہیں اور ربوٰۃ اور غرر سے متعلق شق کو خارج کرنے سے ہی ایسا عقد صحیح ہو سکتا ہے۔ عقود کو بے قاعدہ یا فاسد قرار دینے

---

[1] منصوری 2005ء، ص 82۔

والے اہم عوامل مندرجہ ذیل ہیں:

❁ رضا مندی کا نقص۔ فقہاء کی اکثریت کی یہ رائے ہے کہ جبر کے تحت کیا گیا عقد باطل ہے۔ تاہم حنفی فقہا اسے فاسد عقد سمجھتے ہیں جسے توثیق کے ذریعے ٹھیک کیا جا سکتا ہے۔ بالفاظ دیگر یہ ایک معطل عقد ہے جو توثیق سے مشروط ہے۔ فاسد عقد کی توثیق قبضے سے پہلے بھی ممکن ہے اور قبضے کے بعد بھی۔

❁ اہم معلومات کا فقدان (غرر یا جہل ہونا)۔ اگر عقد میں کسی فریق کے لیے ایسی معلومات کا فقدان ہے جس سے تنازع پیدا ہو سکتا ہے تو عقد فاسد ہوگا۔ معلومات کا وہ فقدان جو عقود کی صحت کو متاثر کرے مندرجہ ذیل قسموں کا ہو سکتا ہے:

* معقود علیہ سے متعلق مثلاً فروخت کے عقد میں چیز کا تعین نہ ہونا یا اجارہ کے عقد میں اثاثے کی شناخت نہ ہونا یا واضح طور پر تعین نہ ہونا۔ اجارہ موصوفہ بالذمہ [1] میں، جو جائز ہے، اثاثے کا ٹھیک ٹھیک تعین ہونا ضروری نہیں لیکن اس کا اتنا واضح بیان کیا جانا ضروری ہے کہ اس کے استعمال یا حق استعمال کے بارے میں کوئی ابہام نہ رہے۔

* معاوضے کے بارے میں معلومات کا فقدان مثلاً ایک واضح یا حتمی قیمت طے نہ ہونا یا کسی ایک فریق یا دونوں فریقوں کی ایما پر قیمت تبدیل ہوتے رہنا۔

* فروخت، لیز اور دیگر لازم عقود میں واجبہ کی انجام دہی کے وقت کے بارے میں معلومات کا فقدان۔ شراکت کا عقد مدت کے عدم تعین کی وجہ سے فاسد نہیں ہوتا کیونکہ شراکت کا عقد اپنی اصل میں غیر لازم عقد ہوتا ہے۔

* گارنٹی، سیکورٹی یا رہن کے بارے میں معلومات کا فقدان۔ ادھار سودوں میں سیکورٹی، گارنٹی یا رہن کا تعین ہونا چاہیے اور دائن کو اس کا علم ہونا چاہیے۔

❁ کسی ایسی نادرست شرط کی وجہ سے نقص جو عقد میں بنیادی حیثیت نہ رکھتی ہو یا کاروباری عرف میں نہ ہو یا جس سے دوسرے فریق کے نقصان پر کسی فریق کو فائدہ پہنچتا ہو۔ ایسی نادرست اور غلط شرائط سے عقد فاسد ہو سکتا ہے۔ [2] شرائط کی مندرجہ ذیل قسمیں نادرست یا ناجائز ہو سکتی ہیں:

---

[1] اجارہ موصوفہ بالذمہ میں اجارہ دہندہ کوئی باقاعدہ معینہ خدمت یا فائدہ فراہم کرنے کی ذمہ داری لیتا ہے اور جو خدمت فراہم کی جارہی ہے اس سے متعلق اثاثوں کی مخصوص اکائیوں کا تعین نہیں کرتا۔ مثال کے طور پر کوئی اسلامی بینک کسی ٹرانسپورٹر کو متعینہ نوعیت کی ائر کنڈیشنڈ گاڑیوں پر اپنے عملے کو گھر سے دفتر لانے کی ذمہ داری سونپتا ہے۔ اس صورت میں کوئی خاص گاڑی نہیں لی جاتی، نہ ہی کسی گاڑی کے خراب یا تباہ ہونے سے لیز کا عقد ختم ہوگا۔ اجارہ دہندہ کو عقد کے مطابق گاڑیوں کا انتظام کرنا ہوگا۔

[2] حنفی فقہاء کے مطابق شرائط تین قسم کی ہیں: صحیح، ناقص اور باطل۔ تفصیل کے لیے دیکھیے: زحیلی، 2003ء، 1، ص 131-123۔

* جب شرط عقد کے مقصد کے خلاف ہو جیسے یہ شرط کہ خریدار جو اثاثہ خرید رہا ہے وہ اُسے فروخت نہیں کرے گا یا کرائے پر نہیں دے گا۔
* جب شرط ایسی ہو جو واضح طور پر شرعی اصولوں کے خلاف ہو جیسے اس شرط پر کوئی چیز بیچنا کہ خریدار کوئی اور چیز فروخت کنندہ کو بیچے گا یا اسے کچھ رقم ادھار دے گا یا تحفہ دے گا۔ ایسی شرائط اس لیے ناجائز ہیں کہ شریعت نے (i) دو باہمی طور پر متصادم عقود، اور (ii) قرض اور فروخت کو آپس میں ملانے سے واضح طور پر منع کیا ہے۔ کسی چیز کی ادھار پر باقاعدہ فروخت ایک سودا ہی ہوتا ہے اس لیے اسلامی قانون میں اس کی اجازت ہے۔
* جب یہ کاروباری عرف میں نہ ہو جیسے غلہ خریدنے والے کی یہ شرط کہ فروخت کنندہ اسے پیس کر بھی دے گا جبکہ عام لین دین اس شرط پر نہیں ہوتا۔
* جب شرط ایک فریق کے نقصان پر دوسرے کے فائدے میں ہو۔ مثال کے طور پر جب فروخت کنندہ سودے میں کوئی چیز اپنے فائدے کے لیے رکھ لے، جیسے یہ شرط کہ وہ فروخت کے بعد دو ماہ تک بیچے گئے مکان میں مقیم رہے گا یا وہ اسے کچھ رقم قرض دے گا۔[1]

یہاں یہ بات قابل ذکر ہے کہ یہ بے ضابطہ شرائط صرف ان عقود کو متاثر کرتی ہیں جن میں کوئی معاوضہ دیا جاتا ہے جیسے فروخت یا اجارہ کے عقود وغیرہ، لیکن ان عقود پر اثر انداز نہیں ہوتیں جن میں کوئی چیز بلا معاوضہ دی جاتی ہے جیسے قرض، تحفہ، عطیہ، وقف اور شیورٹی شپ سے متعلق عقود جیسے کفالہ، رہن، حوالہ (قرضوں کی منتقلی)۔ مؤخرالذکر عقود میں بے ضابطہ شرائط سے عقد باطل نہیں ہوتا، صرف نادرست شرط منسوخ ہو جاتی ہے، عقد کا بقیہ حصہ صحیح اور نافذ رہتا ہے۔

ابتدائی زمانے کے اسلامی معاشرے میں مشترکہ کاروبار تجارت وصنعت میں شرکہ اور مضاربہ اور زراعت میں مزارعہ اور مساقات کی شکل میں ہوتے تھے۔ صحیح شرکہ سے فریقین کو کاروبار کے منافع میں حصہ لینے کا حق حاصل ہو جاتا تھا۔ اگر شرکہ یا مضاربہ کا عقد قانونی تقاضے پورے نہ کرتا تو اسے خلاف ورزی یا باقاعدگی کی نوعیت کے لحاظ سے باطل یا فاسد سمجھا جاتا۔ اسی حوالے سے فقہا نے مختلف عاملین پیدائش (Factors of Production) کے وظائف کے مابین امتیاز کیا ہے اور پیداواری عمل یا خدمت کی فراہمی میں ان کے کردار کے اعتبار سے انہیں آمدنی کے مختلف حصے تفویض کیے ہیں۔

ایسے فاسد عقود میں پیداواری عمل یا خدمت کی فراہمی میں مدد دینے والے عاملین کو ان کے کام کی مناسبت سے اجرت (اجرۃ المثل) دی جاتی ہے، سوائے سرمایہ فراہم کرنے والے منتظم کے، جو باقی ماندہ رقم پر اکتفا کرتا ہے۔ اگر خام آمدنی اتنی نہ ہو کہ اجرتوں اور دیگر اخراجات ادا کرنے کے بعد کوئی اضافی رقم بچے یا

[1] منصوری 2005ء، ص 163-157۔

اخراجات لگائے گئے سرمائے سے زیادہ ہو جائیں تو سرمائے کا مالک گھاٹے میں جا سکتا ہے۔ فاسد عقود میں مالک کو اس صورتحال سے بچانے کے لیے فقہا نے اجرۃ المثل کے علاوہ مثلی شرح منافع (ربح المثل)، مضاربہ میں مثلی شرحوں وغیرہ کا تصور متعارف کرایا ہے۔

فاسد عقود کی بعض شکلیں:

حنفی فقہاء نے فاسد عقود کی بعض شکلیں بتائی ہیں جو یہ ہیں:

- بیع المجہول (اہم معلومات کا فقدان)۔ یہ فروخت کا وہ عقد ہے جس میں بیچی جانے والی چیز یا اس کی قیمت یا ادائیگی کا وقت نامعلوم اور غیر متعین رہتا ہے۔
- مشروط (Contingent) عقد۔ یہ ایسا عقد ہے جو کسی غیر یقینی واقعے سے مشروط ہو، جیسے اگر زید بکر سے کہے: ''میں تمہیں اپنا مکان بیچتا ہوں بشرطیکہ عمر مجھے اپنا مکان بیچے۔''
- آئندہ کی کسی تاریخ سے مؤثر ہونے والے فروخت کے عقود۔ فروخت کا عقد جونہی کیا جاتا ہے نافذ ہو جاتا ہے۔ اگر عقد میں یہ کہا گیا ہے کہ یہ آئندہ کی فلاں تاریخ سے مؤثر ہوگا تو عقد فاسد ہوگا اور اس کی کوئی حیثیت نہیں ہوگی۔
- بیع الغائب۔ یہ کسی ایسی چیز کی فروخت ہے جو فریقین کی ملاقات میں دیکھی نہ جا سکتی ہو۔ فروخت کنندہ معقود علیہ کا مالک ہے لیکن وہ جائزے کے لیے موجود نہیں کیونکہ وہ کہیں اور ہے۔ اس سقم کو دور کرنے کے لیے موضوع کو دیکھنے کی ضرورت ہوگی۔ تاہم اگر فریقین بیچی جانے والی چیز کے بیان کردہ خواص سے مطمئن ہیں اور غرر کا کوئی امکان نہیں تو عقد صحیح ہوگا۔
- غیر قانونی معاوضے کے ساتھ فروخت۔ یہ ایسی چیز کی فروخت ہے جس کا معاوضہ یا قیمت اسلامی قانون میں ممنوع ہو، جیسے شراب یا خنزیر۔
- فروخت کے دو سودوں کو یکجا کرنا۔ یہ اس وقت ہوتا ہے جب ایک عقد میں فروخت کے دو سودے کیے گئے ہوں جیسے ایک چیز دو قیمتوں پر بیچنا، ایک نقد اور دوسری ادھار قیمت، اس طرح کہ ایک قیمت حتمی طور پر متعین نہ ہو۔[1]

فاسد عقد کی قانونی حیثیت:

فاسد عقد منسوخ کیا جا سکتا ہے خواہ فریقین میں سے کوئی ایک رضامند نہ ہو۔ اُس صورت میں کوئی حق یا ذمہ داری پیدا نہیں ہوگی تاہم اگر نقص یا بے قاعدگی کا سبب ختم کر دیا جائے تو عقد صحیح ہو جاتا ہے۔ ایسے عقد کی قانونی حیثیت کا انحصار اس امر پر ہے کہ اشیا کی حوالگی عمل میں آئی ہے یا نہیں۔ مثال کے طور پر اگر بیچی جانے والی چیز، جس کا پہلے تعین نہیں کیا گیا تھا، باہمی طور پر متعین کر لی جائے اور اس کی شناخت طے ہو جائے

[1] تفصیلات کے لیے دیکھیے زحیلی، 2003ء، 1، ص 123-102۔

تو فروخت کا عقد صحیح ہوگا۔ اگر قرض کے عقد میں قرض خواہ نے سود کی شرط رکھی ہے تو سود کی وصولی کی شرط نادرست ہوگی اور اگر یہ شرط نکال دی جائے تو عقد صحیح جائے گا اور مقروض کو صرف قرض کی اصل رقم ادا کرنا ہوگی۔ یہاں یہ بات ذہن میں رکھنی چاہیے کہ غیر معاوضہ عقود (جیسے قرض کا عقد) غلط شرط سے باطل نہیں ہوتے، صرف اس شرط کو عقد سے خارج کرنا ہوتا ہے۔ اگر غلط شرط نکال دی جائے تو عقد صحیح ہو جاتا ہے۔

اگر فاسد عقد (جو مثلاً غیر متعین معقود علیہ کی بنا پر فاسد ہو) میں خریدار فروخت کنندہ کی رضامندی سے چیز کو اپنے قبضے میں لے لیتا ہے تو ملکیت اس کو منتقل ہو جائے گی اور اسے باہمی رضامندی سے طے شدہ قیمت یا بازار میں رائج مثلی قیمت ادا کرنی ہوگی، ضروری نہیں کہ پہلے (فاسد) معاہدے میں طے شدہ قیمت ہی ادا کی جائے۔ اس بارے میں مجلّہ میں یہ اصول دیا گیا ہے: ''بیع الفاسد میں جب خریدار نے فروخت کنندہ کی اجازت سے چیز وصول کر لی ہو تو وہ چیز کا مالک بن جاتا ہے۔''[1] تاہم اگر ابھی تک خریدار نے چیز کو ٹھکانے نہ لگایا ہو یا صرف نہ کر لیا ہو تو فریقین عقد کو منسوخ کر سکتے ہیں۔ ایسی صورت میں اگر فروخت کنندہ چیز واپس چاہتا ہے تو پہلے اسے خریدار کو ادا شدہ قیمت واپس کرنی ہوگی۔ جب تک یہ رقم واپس نہ ہو، چیز خریدار کے پاس امانتاً رہے گی۔ لیکن اگر خریدار نے چیز کسی اور کو بیچ دی ہے یا عطیے میں دے دی ہے یا اس میں ایسی کمی بیشی کی کہ اب اسے سابقہ حیثیت میں شناخت نہیں کیا جا سکتا تو دونوں میں سے کوئی بھی فریق عقد کو منسوخ کرنے کا حق نہیں رکھتا۔ چنانچہ اگر خریدار چیز بیچ دیتا ہے تو یہ دوسری فروخت صحیح اور شرعاً نافذ ہوگی۔ اسلامی قانون میں پہلی فروخت کے بے ضابطہ ہونے کی وجہ سے دوسری فروخت کو روکا نہیں جا سکتا۔[2]

اس طرح ایک صحیح عقد ایک فاسد عقد سے ان معنوں میں مختلف ہوتا ہے:

- صحیح عقد میں محض ایجاب وقبول کے ذریعے ملکیت فروخت کنندہ سے خریدار کو منتقل ہو جاتی ہے جبکہ فاسد عقد میں ملکیت اس وقت منتقل ہوتی ہے جب چیز فروخت کنندہ کی رضامندی سے لی جائے۔
- فاسد عقد میں چیز کی کوئی خاص قدر، مثال کے طور پر بازاری قیمت، قابل قبول ہو سکتی ہے جبکہ صحیح عقد میں طے شدہ قیمت ادا کی جاتی ہے۔ چنانچہ لیز کے فاسد عقد میں اجارہ دہندہ کو لیز کے اصل معاہدے میں درج شدہ کرائے کی بجائے بازار کی شرح سے منصفانہ اور مناسب کرایہ لینے کا حق ہے۔ اسی طرح شراکت داری کے فاسد معاہدے میں ہر حصہ دار کو معاہدے کے مطابق نہیں بلکہ سرمائے میں اپنے حصے کے مطابق منافع ملتا ہے۔

---

[1] الأتاسی، 1403ہجری، مجلّہ، شق 371۔

[2] منصوری 2005ء، ص 87-89۔ نیز تفصیلات کے لیے دیکھیے زحیلی، 2003ء، 1، ص 139-144۔

5.7.3 باطل (Void) عقود:

جن عقود میں ایجاب وقبول، معقود علیہ، معاوضے اور قبضے یا حوالگی سے متعلق شرائط پوری نہیں ہوتیں یا جن میں کوئی غیر قانونی خارجی خواص شامل ہوں وہ باطل کہلاتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں اگر عقد کی صورت (قبول کا ایجاب کے مطابق نہ ہونا یا ایجاب کا قبول کے وقت موجود نہ ہونا وغیرہ)، عقد کے فریقین (عاقل و بالغ) اور معقود علیہ کے قبضے اور قابل حوالگی ہونے سے متعلق شرائط پوری نہ ہوں تو عقد باطل ہوگا۔[1]

جس چیز میں بالکل غیر یقینی کیفیت یا قیاس کا عنصر پایا جائے اس کی فروخت صحیح نہیں، مثال کے طور پر گائے کے حوانہ میں موجود دودھ کی فروخت صحیح نہیں۔ اسی طرح نامعلوم معاوضے اور نامعلوم مدت تک ملتوی فروخت، دو درہم کے بدلے ایک درہم کی فروخت، بولی پر بولی لگانا (جب پہلے ہی فریقین کسی قیمت پر متفق ہو چکے ہوں)[2] اور دھوکے سے کیے جانے والے عقود باطل عقود کی مثالیں ہیں۔ بیع کی جائز شکلوں میں سلم (یا سلف)، بولی کے ذریعے بیچنا، بیع الخیار (بیع کی منسوخی کا اختیار)، مساومہ (قیمت پر بھاؤ تاؤ)، مرابحہ (نفع پر بھاؤ تاؤ) وغیرہ شامل ہیں۔

باطل عقد نافذ نہیں ہو سکتا یعنی خریدار کو معقود علیہ کی ملکیت کا حق حاصل نہیں ہوگا، فروخت کنندہ کو قیمت کا معاوضہ نہیں ملے گا، ملکیت منتقل نہیں ہوگی اور سودا کالعدم ہوگا۔ اگر چیز حوالے کی جا چکی ہے تو وہ دوسرے فریق کو واپس کرنی ہوگی چاہے کسی فریق کو عقد کی غیر قانونی حیثیت کا علم تھا یا نہیں۔ اگر خریدار چیز قبضے میں لینے کے بعد کسی تیسرے فریق کو فروخت کر دیتا ہے تو اصل فروخت کنندہ کو چیز واپس طلب کرنے سے روکا نہیں جا سکتا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ باطل عقد کے ذریعے ملکیت منتقل نہیں ہو سکتی۔ یہ حکم فاسد عقد سے واضح طور پر مختلف ہے جس کا پہلے ذکر آ چکا ہے۔

5.8 عقودِ معاوضہ اور غیر معاوضہ:

معاوضے یا مبادلاتی قیمت کے لحاظ سے عقود دو قسم کے ہوتے ہیں۔ پہلی قسم عقود المعاوضہ کی ہے۔ یہ وہ تبادلی یا عوضی عقود ہیں جن میں ایک فریق کو معاوضہ یا قیمت ملتی ہے جیسے فروخت، خریداری، لیز اور وکالہ۔ دوسری قسم عقودِ غیر معاوضہ کی ہے جس میں کوئی معاوضہ نہیں لیا جا سکتا جیسے قرض، تحفہ (تبرع رہبہ)، گارنٹی

---

[1] منصوری 2005ء، ص 94-90۔

[2] ایک دوسرے کے خلاف اور بولی طے ہونے پر اونچی بولی لگانے کی ممانعت کے بارے میں امام مالک رحمہ اللہ کہتے ہیں:
"تاہم فروخت کے لیے پیش کردہ چیز پر ایک سے زیادہ افراد ایک دوسرے کے خلاف بولی لگائیں تو حرج نہیں۔"
انہوں نے کہا: "اگر لوگ اس وقت مول بھاؤ ترک کر دیں جب پہلے فرد نے مول بھاؤ شروع کیا ہو تو چیز غیر حقیقی قیمت پر فروخت ہو سکتی ہے اور ناپسندیدہ عوامل چیزوں کی فروخت میں شامل ہو جائیں گے۔ ہمارے درمیان معاملات طے کرنے کا ابھی تک یہی طریقہ ہے۔"

(کفالہ) اور قرض کی منتقلی (حوالہ)۔ قرض، اور قرضوں کی منتقلی کے عقد (حوالہ) میں کوئی معاوضہ لینا دینا غیر قانونی ہوگا۔ اسی طرح بذاتہٖ گارنٹی کا معاوضہ لینا منع ہے (گارنٹی جاری کرنے پر آنے والے اخراجات اور اس سے متعلقہ وکالۃ فیس لی جا سکتی ہے)۔

5.8.1 عقودِ معاوضہ:

عقودِ معاوضہ (فروخت، کرایہ داری اور اشیا سازی) میں فروخت کے عقود کو ذیل میں درج مزید قسموں میں بانٹا جا سکتا ہے:

شے کے لحاظ سے تقسیم بندی:

- بیع المقایضہ (بارٹر یعنی اشیا کے بدلے اشیا کی فروخت)۔
- بیع الحال (رقم کے عوض عین موقعے پر چیز کا تبادلہ)۔
- بیع الصرف (زر یا زری اکائیوں کا تبادلہ)۔
- بیع سلم (فوری ادائیگی اور مؤخر حوالگی پر فروخت)۔
- بیع مؤجل (مؤخر ادائیگی پر فروخت جسے عموماً ادھار فروخت کہتے ہیں)۔
- بیع مطلق (رقم کے عوض اشیا کی معمول کی فروخت)۔

قیمت کے لحاظ سے تقسیم بندی:

- بیع تولیہ (لاگتی قیمت پر کسی دوسرے کو فروخت کرنا)۔
- بیع مرابحہ (لاگتی قیمت اور منافع پر فروخت، نفع کی مالیت پر بھاؤ تاؤ)۔
- بیع الوضعیہ (نقصان کے ساتھ آگے فروخت)۔

(مندرجہ بالا تینوں قسمیں بیوع الامانت کہلاتی ہیں)۔

- بیع مساومہ (اصل یعنی لاگتی قیمت کے کسی حوالے کے بغیر فروخت، قیمت پر بھاؤ تاؤ)۔

اجارہ یا کرائے کا عقد جو عقدِ معاوضہ ہے ان اقسام میں بانٹا جاتا ہے:

- اجارہ الاشخاص (خدمات کی فراہمی)۔
- اجارہ الاشیاء (اشیاء کرائے پر دینا)۔

استصناع (اشیاء تیار کرنے کا عقد)۔

وکالہ عقد المعاوضہ بھی ہو سکتا ہے اور غیر معاوضہ بھی۔

5.8.2 عقودِ غیر معاوضہ: (تبرع) یا یکطرفہ نفع کے معاہدات:

ان عقود کی اہم ترین خاصیت یہ ہے کہ کوئی چیز کسی دوسرے کو عطیہ کر دی جاتی ہے اور صرف عطیہ لینے والے کو ہی فائدہ ہوتا ہے۔ دینے والا کسی چیز کی ملکیت بلا معاوضہ کسی اور فریق کو منتقل کرتا ہے۔ اس ذیل

میں یہ عقود آتے ہیں: ہبہ (تحفہ)، وصیت، وقف، کفالہ (گارنٹی)، عاریہ (قابلِ استعمال شے بلا معاوضہ ادھار دینا)، [1] قرض اور حوالہ (قرض کی منتقلی)۔

ان عقود میں کفالہ، قرض اور حوالہ کا اسلامی بینکاری سے براہ راست تعلق ہے اور ان پر فی نفسہٖ کوئی نفع نہیں لیا جاسکتا البتہ وکالہ یا جعالہ کی بنیاد پر فراہم کردہ خدمات کے عوض فیس لی جاسکتی ہے۔ مثال کے طور پر ایل سی یا گارنٹی وغیرہ جاری کرتے وقت بینک گارنٹی کے اجرا میں ہونے والے اخراجات کی فیس وصول کرتے ہیں۔ یہ چارجز مالیت کی بنیاد پر (ممکنہ طور پر زمرے یعنی Slabs بنا کر) لیے جاسکتے ہیں لیکن وقت کی بنیاد پر نہیں لیے جاسکتے۔

5.8.3 عقودِ معاوضہ اور غیر معاوضہ کی قانونی حیثیت:

خرید و فروخت، لیز اور دیگر عوضی یا تبادلی عقود فاسد یا نادرست شرط شامل کرنے پر باطل ہو جاتے ہیں لیکن عقودِ غیر معاوضہ نادرست شرط شامل کرنے پر باطل نہیں ہوتے بلکہ خود نادرست شرط غیر مؤثر ہو جاتی ہے۔ مثال کے طور پر جب کوئی شخص سودی قرض کا عقد کرتا ہے تو قرض پر سود لینے دینے کی شرط باطل ہوگی اور عقد نافذ رہے گا۔ اس صورت میں مدیون کو مقررہ وقت پر قرض رَدّین ادا کرنا ہوگا۔ اسی طرح غرر سے غیر معاوضہ عقود باطل نہیں ہوتے۔ مثلاً فقہا کے مطابق آوارہ یا غیر متعینہ صفات کا حامل جانور یا ایسا پھل جس کے فوائد ابھی ظاہر نہ ہوں یا غصب شدہ چیز کا عطیہ جائز ہے لیکن فروخت صحیح نہیں۔

5.9 مشروط (Conditional/Contingent) عقود:

عام طور پر مشروط عقود صحیح نہیں ہوتے۔ لیکن اس بارے میں کچھ تفصیل سے جائزہ لینے کی ضرورت ہے کیونکہ بعض شرائط قابلِ قبول بھی ہوسکتی ہیں۔ فقہ کی کتابوں میں تین قسم کی شرائط پر بحث ملتی ہے:

1. تعلیق (وہ شرائط جو عقد کو مستقبل کے کسی واقعے سے منسلک کر دیں)۔
2. اضافت (کسی آئندہ تاریخ تک عقد کے آغاز کو مؤخر کرنا)۔
3. اقتران (لوازمات) جس سے عقد کی شرائط تبدیل ہو جائیں۔ [2]

ان تمام صورتوں میں اگر چہ شرط غیر مناسب ہو مگر پھر بھی ضروری نہیں عقد باطل ہو جائے۔ شرط کے حوالے سے فقہا مختلف رائے رکھتے ہیں۔ حنفی اور حنبلی فقہا بعض عقود کے ضمن میں یہ اجازت دیتے ہیں کہ عقد کا آغاز مستقبل کے کسی واقعے یا مقررہ وقت تک کچھ مؤخر کیا جاسکتا ہے، جیسے ایجنسی یا لیز (جس

---

[1] مثال کے طور پر نبی کریم ﷺ نے غزوۂ حنین کے موقعے پر عاریہ کی بنیاد پر آہنی زرہیں حاصل کیں، مبارک پوری، 1996ء، ص563 (ابوداؤد، 1952ء، کتاب البیوع)۔

[2] سنہوری 172-3:134، موازنہ کیجیے وونگل اور ہیز، 1998ء، ص100۔

میں ملکیت کچھ وقت گذرنے پر ہی منتقل ہوتی ہے) لیکن فروخت کے عقود میں وہ تاخیر کی اجازت نہیں دیتے۔ ①

جہاں تک اقتران یعنی عقد کے لوازم کے طور پر موجود شرائط کا تعلق ہے، تمام مکاتب فکر کی رائے میں یہ دیکھنا ہوگا کہ شرط عقد کے مقصد سے ہم آہنگ ہے یا متصادم ہے۔ مثال کے طور پر یہ شرط صحیح ہے کہ خریدار مکمل قیمت ادا کرے گا یا فروخت کنندہ مکمل حق ملکیت منتقل کرے گا۔ یہ شرط بھی درست ہے کہ خریدار بعض مخصوص سکوں رکرنسی میں ادائیگی کرے گا یا ضمانت کے طور پر کوئی تحریر دے گا۔ لیکن فقہاء اس شرط کو درست نہیں سمجھتے کہ خریدار چیز کو آگے کبھی فروخت نہیں کرے گا۔ مسائل پیدا کرنے والی شرائط وہ ہیں جن سے کسی فریق کو اضافی فائدہ حاصل ہو جائے جبکہ دوسرے فریق کو اُس کا کچھ نقصان ہو۔ اس نکتے پر فقہاء میں اختلاف ہے لیکن امام ابن تیمیہ رحمہ اللہ نے اِس سلسلے میں بہتر عملی اندازِ فکر اپنایا ہے اور صرف ان شرائط کو مسترد کیا ہے جو قرآن وسنت یا اجماع کے خلاف یا عقد کے اصل مقصد سے متصادم ہوں۔

مختلف مکاتب فکر کے مجموعی طرز فکر کو دیکھا جائے تو حنبلی فقہاء فریقین کی صوابدید اور رضامندی کو اہمیت دیتے ہیں اور ہر اس شرط کو درست قرار دیتے ہیں جو نصوصِ قرآن وسنت کے خلاف نہ ہو۔ لیکن حنفی، شافعی اور مالکی فقہاء شرائط کو صحیح، بے ضابطہ اور باطل کی قسموں میں بانٹتے ہیں۔

صحیح شرائط وہ ہیں جو شریعت کے فقہی اصولوں کو نافذ کریں اور جنہیں شریعت واضح طور پر تسلیم کرتی ہو جیسے خیار الشرط جس میں کسی ایک فریق کو مقررہ مدت کے اندر عقد کی تنسیخ یا توثیق کا اختیار دیا گیا ہو۔ یہ شرط صحیح ہے کیونکہ شریعت میں خیار الشرط اور خیار الرویہ (معائنہ کرنے پر منسوخی کا اختیار) کو جائز قرار دیا گیا ہے۔ یہ شرط بھی صحیح ہے کہ (نقد سودے میں) بیچنے والا اس وقت تک چیز حوالے نہیں کرے گا جب تک قیمت ادا نہیں کر دی جاتی کیونکہ اس میں عقد کے نفاذ کی توثیق ہوتی ہے اور اس کا مقصد حاصل ہوتا ہے۔ ②

جو شرط عقد کو تقویت دیتی ہو صحیح ہے جیسے فروخت کے عقد میں یہ شرط کہ نقد خریدنے والے کو قیمت ادا کرنے پر چیز کا قبضہ ملے گا یا اس شرط پر ادھار فروخت کہ خریدار قیمت کی ضمانت کے طور پر کوئی چیز رکھوائے گا۔ ③ اِسی طرح کوئی بھی شرط جو عقد میں عام طور پر شامل ہوتی ہے پوری کی جائے گی۔ ④ اگر فاسد شرط ایسے عقد میں رکھی جاتی ہے جو بصورتِ دیگر صحیح ہو تو شرط باطل ہوگی جبکہ عقد صحیح و نافذ ہوگا اور شرط نظر انداز کر دی جائے گی۔ ⑤

---

① الأتاسی، 1403 ہجری، مجلّہ، شق 440-408، ابن قدامہ، 1367 ہجری، 6، ص 7-6۔

② منصوری 2005ء، ص 163-157۔

③ الأتاسی، 1403 ہجری، مجلّہ، شق 186، 187۔

④ ترمذی، 1988ء، نمبر 1276۔ (حضرت جابر نے رسول اکرم e سے ایک اونٹ خریدا، اس عقد میں گھر تک سوار ہو کر جانے کی شرط رکھی گئی)۔ نیز الاتاسی، 1403 ہجری، مجلّہ، شق 188۔

⑤ نسائی، سن درج نہیں، 7، ص 300۔

جو شرط کسی بھی فریق کے لیے فائدہ مند نہ ہو اسے فضول سمجھا جاتا ہے اور وہ نافذ نہیں ہوگی۔ اگر کوئی ایسی شرط عائد کی جائے جو عقد کے مقصد یا ملکیت کی منتقلی سے متصادم ہو یا کسی ایک فریق کے لیے فائدہ مند ہو اور وہ عقد کا لازمی جزو بنادی جائے تو عقد باطل ہوگا۔[1]

باطل شرط وہ ہوتی ہے جو شریعت کے کسی اصول کے براہ راست خلاف ہو یا فریقین میں سے کسی کو نقصان پہنچائے یا عقد کی تکمیل سے انحراف کا سبب بنے۔ اس لیے عقود کی شرائط پر اس بحث کا خاتمہ ہم ان الفاظ پر کر سکتے ہیں کہ کوئی بھی شرط جو عقد کے اصل مقصد کے خلاف نہ ہو، صحیح ہے۔ اسی طرح جو شرط بازار میں معمول کا حصہ بن گئی ہو باطل نہیں ہوگی بشرطیکہ وہ قرآن وسنت کے کسی واضح حکم کے خلاف نہ ہو۔ مثال کے طور پر یہ شرط کہ فروخت کنندہ پانچ سال کی گارنٹی اور ایک سال کی مفت خدمات فراہم کرے گا باطل نہیں، اور نہ ہی ناقص اشیاء کی فراہمی کے خلاف وارنٹی دینا غلط ہے۔ اسی طرح استصناع میں خریدار کو بیچی گئی تیار شدہ چیز کی مرمت یا اس سے متعلق خدمات کی شرائط بھی فروخت کے عقد میں شامل کی جاسکتی ہیں۔ سودا طے پا جانے کے بعد فریقین ایک دوسرے کو ایک مخصوص مدت کے دوران سودا منسوخ کرنے کا اختیار بھی دے سکتے ہیں۔

5.10 خلاصہ:

تمام کاروباری لین دین اسلامی اخلاقیات اور اُن اصول وضوابط کے مطابق ہونا چاہیے جو شریعت نے وضع کیے ہیں۔ اسلامی نظام میں کسی فریق کی جانب سے دوسروں کے استحصال یا ان کے ساتھ ناانصافی کی اجازت نہیں۔ معاملات میں اصول یہ ہے کہ جو ممنوع نہیں وہ جائز ہے۔ اس لیے تمام عقود صحیح ہیں بشرطیکہ وہ نصوصِ قرآن اور رسول کریم ﷺ کی سنت کے خلاف نہ ہوں یا شریعت کے مقاصد سے متصادم نہ ہوں۔

کوئی چیز یا اثاثہ یا تو کوئی خاص موجود چیز (عین) ہوتی ہے جیسے کوئی مکان، یا پھر ایسی چیز ہوتی ہے جس کی تعریف اس کی مثل کی دیگر چیزوں کے حوالے سے واضح کردی گئی ہو یا کسی ذمہ داری کے ذریعے متعین کردہ (دَین) ہوتی ہے۔ مرابحہ کا طریقہ عین اشیا اور مالِ تجارت کی خرید وفروخت میں تو استعمال کیا جاسکتا ہے مگر دَین یا قرضہ وثیقہ جات میں استعمال نہیں کیا جاسکتا۔

دَین کے عوض دَین کی فروخت کا امتناع اس وقت ہے جب کوئی کام کرنے یا ادائیگی کرنے کی ذمہ داریاں دونوں طرف سے مؤخر کی جائیں اور جب یہ ذمہ داریاں خریدی بیچی یا کسی اور طرح منتقل کی جائیں۔ کسی سودے میں ان میں سے کوئی ایک چیز ملتوی کی جاسکتی ہے: قیمت کی ادائیگی یا چیز کی حوالگی۔ قیمت کی ادائیگی مؤخر ہو تو یہ ادھار فروخت یا بیع مؤجل ہوگی اور چیز کی حوالگی مؤخر ہو تو یہ مستقبل کی فروخت ہوتی ہے جس میں بیچی گئی اشیا پہلے سے ادا شدہ قیمت کے عوض بعد میں فراہم کی جاتی ہیں۔ شرعی اصطلاح

[1] ووگل اور ہیز، 1998ء، ص 101، الاتاسی، 1403 ہجری، مجلہ شق 189۔

میں اسے سلم کہا جاتا ہے۔

غرر اور کسی ایک فریق کے حق میں ناانصافی سے بچنے کے لیے تمام عقود حتی الامکان واضح طور پر وضع کیے جانے چاہئیں۔عقد میں ایسی شق ناجائز ہوگی جس سے کسی فریق کی ذمہ داری یا واجب میں اس طرح کی تبدیلی کی جاسکے جو اُس کے اختیار سے باہر ہو یا بلاعوض ہو۔مثال کے طور پر اگر مرابحہ میں کلائنٹ یہ تسلیم کرے کہ بینک جب چاہے اس کی ذمہ داری یا واجب بڑھا سکتا ہے، یا وہ اپنی ذمہ داری پوری کرنے میں ناکامی پر بینک کو خود بخود ہرجانہ ادا کرنے پر اتفاق کرے (جو بینک کی آمدن ہو) تو یہ شق غلط ہوگی۔

صحیح عقد مندرجہ ذیل داخلی عناصر پر مشتمل ہوتا ہے:

- صورت یعنی ایجاب وقبول جو بولے گئے الفاظ، تحریر، اشارے یا رویے سے ہوسکتا ہے۔قبول کو تمام جزئیات میں ایجاب کے مطابق ہونا چاہیے۔
- فریقین جو عقد کرنے کی استعداد رکھتے ہوں۔
- معقود علیہ جو جائز ہو، عقد کے وقت وجود رکھتا ہو اور سپرد کیے جانے کے قابل ہو اور بیان کے ذریعے یا جائزہ/معائنے کے ذریعے ٹھیک ٹھیک متعین کیا جاسکے۔

اگر عقد خرید وفروخت کا ہے تو یہ غیر مشروط (Non-contingent) اور فوری نافذ ہونا چاہیے کیونکہ علماء کی اکثریت کی رائے میں مستقبل سے مؤثر بیع باطل ہے۔

شریعت میں دو عقود کو ایک عقد کی شکل میں یکجا کرنا جائز نہیں اس لیے ایک عقد میں کرائے اور خریداری کے سودوں کو اکٹھا نہیں کیا جاسکتا۔البتہ لیز کیے گئے اثاثے کو خریدنے کا وعدہ کیا جاسکتا ہے۔

تجارتی سودوں میں وعدہ لازم یا غیر لازم ہوسکتا ہے۔وعدہ قانونی طور پر قابلِ نفاذ ہوسکتا ہے خصوصاً اگر معاہدلہ کو وعدے کے نتیجے میں کوئی واجب قبول کرنے یا اخراجات برداشت کرنے پڑے ہوں۔اس لیے اگر وعدہ کرنے والا وعدے سے پھر جائے تو دوسرا فریق وعدے کی عدمِ تکمیل سے ہونے والے اصل نقصان کا حرجانہ وصول کرنے کا حقدار ہے۔

عقد کی صحت کا تقاضا ہے کہ اس کا محرک بننے والا اور اصل سبب شریعت کے مطابق ہو۔وہ تمام عقود باطل ہیں جن سے غیر اخلاقی سرگرمیوں کو فروغ دیا جائے یا جو مفادِ عامہ کے خلاف، کسی تیسرے فریق کی ذات یا املاک کے لیے مضر یا قانوناً ممنوع ہوں۔

عام طور پر اسلام میں ایسے تمام سودوں کی ممانعت ہے جو چانس اور سٹے بازی پر منحصر ہوں، جن میں فریقین کے حقوق واضح طور پر متعین نہ ہوں اور جن سے کچھ لوگوں کو دوسروں کے نقصان پر دولت بٹورنے کا موقع ملے اور جو مقدمہ بازی پر منتج ہوسکتے ہوں۔ایسے سودوں میں دوسرے کی دولت کو ناانصافی سے یا ناحق حاصل کرنے کا عمل شامل ہوجاتا ہے۔ربٰو، غرر، دھوکا دہی، بددیانتی، جھوٹے دعوے اور عقود اور وعدوں کی خلاف ورزی جیسے افعال وعناصر بھی ناانصافی کا باعث بنتے ہیں۔ہر ممنوعہ کاروباری عمل میں کسی نہ کسی فریق

یا عوام کے لیے ناانصافی کا پہلو موجود ہوتا ہے۔ بعض صورتوں میں یہ ناانصافی نمایاں نہیں ہوتی لیکن موجود ضرور ہوتی ہے۔ چنانچہ ابتدا ہی میں برائی کے منبع کو بند کرنے کے لیے اسلام ایسے تمام طور طریقوں سے روکتا ہے جو بالآخر ناانصافی کی طرف لے جاتے ہیں۔[1]

❀❀❀

[1] اسلامی قانون کے بارے میں مزید تفصیلات کے لیے دیکھیے: حسن، 1994ء، قادری، 1963ء، ص 113-97۔

6
اسلامی تجارتی قانون میں خرید وفروخت

6.1 تعارف:

اسلام دولت میں اضافے کو جائز قرار دیتا ہے اور معاشرے اور افراد دونوں کو کچھ حدود کے اندر رہتے ہوئے اپنی دولت کی افزائش کی ترغیب دیتا ہے۔ یہ اضافہ یا ترقی اشیاء کی پیداوار اور مارکیٹ میں فریقوں کے مابین اشیائے تجارت کے تبادلے سے ہوتی ہے۔ مزید یہ کہ بنیادی اسلامی قانون میں منافع کو محدود کیا گیا ہے نہ قیمتیں مقرر کی جاتی ہیں بلکہ ان مقاصد کے حصول کے لیے کھلے ماحول میں اشیا کا آزادانہ لین دین ہوتا ہے۔ اسلامی قانون میں ایک منصفانہ معاشی نظام قائم کرنے کی خاطر انسانوں سے صرف یہ تقاضا کیا جاتا ہے کہ وہ ربوٰ اور غرر سے گریز کریں اور کاروبار کے کچھ اصول وضوابط کی پابندی کریں تاکہ قرآن پاک کے الفاظ میں اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ ﴿كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنكُمْ﴾ ''(دولت) تم میں سے امیر افراد کے درمیان ہی نہ گردش کرتی رہے۔'' (الحشر 7:) اسلامی قانون میں ربوٰ پر تو سخت پابندی ہے لیکن تجارت کی نہ صرف اجازت ہے بلکہ اس کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے۔ قرآن مجید اور رسول کریم ﷺ کی سنتِ مطہرہ کے مطالعے سے معلوم ہوتا ہے کہ اسلام میں تجارت اور خرید وفروخت کو فروغ دینے کا رجحان ہے۔[1]

اسلامی بینک ربوٰ کی بجائے نفع کی بنیاد پر کام کرتے ہیں اور نفع زیادہ تر ان تین شعبوں میں کام کر کے کمایا جاسکتا ہے۔ خرید وفروخت، لیزنگ اور نفع ونقصان میں شراکت کے عقود۔ چنانچہ نفع اور ربوٰ میں تمیز کرنی ہوگی اور پھر یہ دیکھنا ہوگا کہ شریعت میں جائز منافع کمانے کے لیے کیا اصول بیان کیے گئے ہیں۔ اس باب میں ہم بیع رخرید وفروخت کے مختلف پہلوؤں اور عمومی اصولوں کا جائزہ لیں گے جو بیع مرابحہ، مؤجل، سلم اور استصناع جیسے تجارتی طریقوں پر لاگو کیے جاسکتے ہیں۔ چونکہ بینک اِن طریقوں کے ذریعے جو مالکاری کرتے ہیں وہ دَین کی شکل اختیار کرتی ہے اس لیے انہیں مالکاری کے دَین پیدا کرنے والے طریقے سمجھا جاسکتا ہے اور مالکاری استعمال کرنے والے کو پوری رقم (یا بیع سلم کی صورت میں اس کے مساوی متعلقہ شے) ادا یا فراہم کرنا ہوتی ہے۔

خرید وفروخت اور ربوٰ پر مبنی معاملات دونوں سے آمدنی پیدا ہوتی ہے اور سرمایہ بڑھتا ہے تاہم خرید وفروخت جائز ہے اور ربوٰ کی ممانعت ہے۔ عرب قوم خرید وفروخت کرتی تھی اور ان میں متعدد غلط طریقے رائج تھے۔

---

[1] قرآن مجید، آیات مبارکہ 4:29، 14:33، 17:12، 28:73، 45:12، 62:10، 78:11 وغیرہ۔

شریعت نے ان طریقوں کی مذمت کی اور تجارتی سرگرمیوں کو جائز، منصفانہ اور صاف ستھرا بنانے کے لیے مختلف پابندیاں عائد کیں۔ چنانچہ اس امر کی بے حد اہمیت ہے کہ کوئی بھی اضافہ/آمدنی/نمو جو "ربوٰ" کی ذیل میں آئے اس میں اور تجارت کے نتیجے میں دولت میں ہونے والے جائز اضافے کے درمیان فرق کو بالکل واضح کیا جائے اور خرید و فروخت اور فروختنی اشیا کے بارے میں اصول و قواعد سمجھے جائیں تاکہ تجارتی سرگرمیوں اور ربوٰ پر مبنی لین دین میں امتیاز کیا جا سکے۔

6.2 بیع کا مفہوم: مالی قدروں کا تبادلہ:

بیع کے لغوی معنی ہیں ایک چیز کا دوسری چیز سے تبادلہ، ایک چیز موضوع (مبیع یا فروختنی شے) ہوتی ہے اور دوسری قیمت (ثمن)۔ مجلۃ الاحکام العدلیہ میں فروخت کو "املاک کے بدلے املاک کا تبادلہ" کہا گیا ہے۔ اور قانونی زبان میں اس کا مطلب ہے فریقین کی باہمی رضامندی سے مال کے عوض مال کا تبادلہ جو ایجاب و قبول کے ذریعے ہوتا ہے۔[1] قانونی طور پر بیع کا مطلب ہے کسی شے کی ملکیت دوسرے فرد کو دے کر اس کے عوض یا معاوضے میں دوسری شے لینا۔ فروخت کنندہ قیمت کے بدلے خریدار کو چیز کی ملکیت مستقل طور پر دیتا ہے۔

وسیع ترین مفہوم میں لفظ "بیع" کسی بھی دو طرفہ عقد کو ظاہر کرتا ہے۔ ان معنوں میں لفظ "بیع" کا مطلب ہوگا "لین دین"۔ اس میں ہر قسم کا کاروبار اور تبادلہ آ سکتا ہے۔ لیکن ایسے تمام تبادلے متفقہ طور پر ممنوع قرار دیے گئے ہیں جن میں ربوٰ شامل ہو۔ یہی وجہ ہے کہ فقہا کے نزدیک سودی قرضوں پر مبنی عقود صحیح بیع کی تعریف سے خارج ہیں۔[2] اسی طرح غرر یعنی قطعی غیر یقینی کیفیت پر مبنی تبادلے بھی باطل ہیں۔ حدیث اور فقہ کی کتابوں میں بیع کی متعدد ایسی قسموں کا ذکر ہے جو رسول کریم ﷺ نے ممنوع قرار دی ہیں۔ تمام ممنوعہ اقسام میں مشترک عنصر یہ ہے کہ ان میں ربوٰ، دھوکے اور/یا غرر کا پہلو آ جاتا ہے۔ وہی فروخت صحیح ہو سکتی ہے جو تمام غلط اور ممنوعہ عناصر سے پاک ہو۔ صحیح فروخت کے نمایاں خواص آئندہ صفحات میں شکل 6.2 میں دکھائے گئے ہیں۔

بعض لوگوں کے ذہن میں یہ غلط فہمی پائی جاتی ہے کہ سودی بینکاری کا کاروبار بھی بیع کی ایک شکل ہے اور اس لیے جائز ہے۔ مثلاً پاکستان کی سپریم کورٹ میں ربوٰ کے مقدمے کی نظر ثانی درخواست کی سماعت کے دوران درخواست گذاروں کے وکیل نے کہا: "(قرآن مجید کی) آیت 275 :2 میں بیع کے مفہوم میں فروخت، کاروبار، تجارت، سرمایہ کاری، بھاؤ تاؤ وغیرہ سب امور شامل ہیں اس لیے موجودہ دور کا بینکاری کا کاروبار بیع کی تعریف میں آتا ہے۔"[3]

---

① الاتاسی، 1403ھ، مجلّہ، شق 105۔

② تفصیل کے لیے ملاحظہ کیجیے، الجزیری 1973ء، 2، ص 290-300۔

③ ایوب، 2002ء، ص 230-232۔

بے شک قرآن حکیم کی مذکورہ آیت میں لفظ بیع وسیع مفہوم میں استعمال ہوا ہے۔وسیع معنوں میں اس کا مطلب ہے کسی بھی قسم کا کاروبار، کمائی کا ذریعہ، ملازمت یا پیشہ۔لیکن اس آیت مبارکہ میں جواز وعدم جواز کے حوالے سے ایک عمومی اصول بھی دیا گیا ہے اور وہ یہ ہے کہ تمام تبادلے جائز ہیں سوائے ان کے جن میں ربو شامل ہو۔اس بات کی وضاحت ہم ذیل کی سطور میں کریں گے۔

فریقین کے واجبات وحقوق، حقِ ملکیت وغیرہ کے حوالے سے متفرق لین دین کے اصول مختلف ہیں۔ جب خرید وفروخت کی شکل میں تبادلہ کیا جارہا ہو تو املاک کے حقوق بشمول حق استعمال کا تبادلہ ہوتا ہے۔اجارہ، جس میں حق استعمال فروخت کیا جاتا ہے، اجارہ دہندہ یا مؤجر کرائے کے عوض حق استعمال بیچتا ہے لیکن ملکیت اور ملکیت سے متعلق ذمہ داری اپنے پاس رکھتا ہے۔قرضوں میں مقروض کو (حق استعمال کے ہمراہ) ملکیت کی عارضی لیکن مکمل منتقلی ہوتی ہے اور مقروض ادھار لی گئی شے کو اپنی دیگر چیزوں کی طرح استعمال کرسکتا ہے لیکن چیز اُسے واپس کرنی ہوتی ہے۔شرکہ میں ملکیت اور فائدہ/نقصان شرکا میں تقسیم کیا جاتا ہے۔[1]

خرید وفروخت میں جونہی عقد ہوتا ہے فروختنی چیز کی ملکیت خریدار کو منتقل ہوجاتی ہے خواہ اس نے نقد ادائیگی کی ہو یا طے شدہ نظام الاوقات کے مطابق آئندہ ادائیگی کرنی ہو۔ اگر بعد میں ادائیگی کرنی ہو تو خریدار طے شدہ قیمت ادا کرنے کا ذمہ دار ہوتا ہے۔قرض میں لی گئی چیز مقروض کو منتقل کردی جاتی ہے اور اسے چیز کی ملکیت حاصل ہوجاتی ہے اور وہ اس کو استعمال کرنے کا پورا اختیار رکھتا ہے۔لیکن اُسے اسی طرح کی چیز یا رقم واپس دینی ہوتی ہے۔ ربو پر مبنی قرض میں قرض دینے والا اپنے لیے طے شدہ آمدن کا (ممنوعہ) حق رکھتا ہے لیکن بیع میں منافع کا انحصار کاروباری خطرے پر ہوتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں ''خطرہ اور صلہ'' خرید وفروخت کا لازمی جزو ہیں۔اگر لین دین میں کسی چیز کی ملکیت دوسرے فریق کو اس شرط پر منتقل کی جائے کہ وہ کسی اضافے کے ساتھ اس چیز کو واپس کرنے کا پابند ہو تو یہ سودی لین دین ہوگا۔مثال کے طور پر اگر زید نے بکر کو 1000 ڈالر دیئے' بکر رقم خرچ کرتا ہے یا کاروبار میں لگاتا ہے اور پھر زید کو 1000 ڈالر واپس کرتا ہے تو یہ قرض کا جائز لین دین ہوگا۔اگر بکر کو اضافی رقم مثلاً 1050 ڈالر دینے ہوں تو یہ سودی لین دین ہوگا۔

اسی طرح ہر لین دین کے مخصوص قواعد ہیں (جو باب 4 کے سیکشن 4.2.5 میں بیان کیے گئے ہیں)۔ خرید وفروخت میں ملکیت کی مکمل اور فوری منتقلی ہوتی ہے جو معاہدے کے ایک دفعہ مکمل ہوجانے کے بعد منسوخ نہیں کی جاسکتی۔اس کا مطلب ہے کہ فروخت کنندہ متعلقہ چیز کو اپنی ملکیت سے خارج کردیتا ہے اور مستقل طور پر خریدار کو دے دیتا ہے جبکہ قرض میں ملکیت ایک معینہ مدت کے لیے منتقل کی جاتی ہے اور بالکل

---

[1] ابن حزم (1988ء)، بیع اور اجارہ میں امتیاز کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ بیع سے خریدار (العین کا) مالک بن جاتا ہے جبکہ اجارہ سے مالک نہیں بنتا۔جو چیزیں استعمال سے صرف یا ختم ہوجاتی ہیں ان کا اجارہ صحیح نہیں، 7،ص 4، نمبر 1287۔

اسی طرح کی چیز واپس کرنا ہوتی ہے۔[1]

خرید وفروخت میں جن چیزوں کا تبادلہ ہو رہا ہو، اُن کی جنس مختلف ہونے کی صورت میں ان میں سے ایک کی حوالگی مؤخر کی جاسکتی ہے جیسا کہ ادھار فروخت میں یا سلم کے ذریعے گندم وغیرہ کے لیے پیشگی ادائیگی میں ہوتا ہے۔ اگر گندم یا کسی اور جنس کے عوض سونا یا کوئی اور کرنسی تاخیر سے دی جائے تو اس میں ربوٰ کا عنصر نہیں۔ لیکن اگر گندم کے عوض جو اور روپے کے عوض ڈالر دیے جائیں تو حوالگی مؤخر ہونے کی صورت میں ربوٰ ہوگا کیونکہ دونوں ایک ہی نوع کی چیزیں ہیں۔[2]

دوسری طرف قرض کے لین دین میں واپس کی جانے والی رقم دی گئی رقم کے برابر ہونی چاہیے۔ تمام بینکاری سودے اِس اصول کے ماتحت ہیں اور غیر مساوی تبادلہ ربوٰ کے مترادف ہے۔ پس چونکہ سودی بینک زر کا کاروبار کرتے ہیں اس لیے حقیقی معنوں میں ان کے لین دین کو بیع نہیں کہا جاسکتا۔

اس بارے میں مشہور حنفی فقیہ سرخسی رحمہ اللہ کہتے ہیں: ''خرید وفروخت دو قسم کی ہوتی ہے: حلال جو قانون میں بیع کہلاتی ہے اور حرام جسے ربوٰ کہا جاتا ہے۔ دونوں تجارت کی اقسام ہیں۔ اللہ تعالیٰ سود خوروں کے انکار کی مثال دیتے ہوئے بیع اور ربوٰ کا فرق بتاتا ہے اور فرماتا ہے: 'کیونکہ انہوں نے کہا کہ بیع ربوٰ جیسی ہے۔ پھر اللہ تعالیٰ اِن الفاظ میں حلال وحرام میں امتیاز کرتا ہے: ''اور اللہ نے فروخت کی اجازت دی ہے اور ربوٰ سے منع فرمایا ہے۔''[3] اس لیے دورِ حاضر کے مسلم اہل علم بھی قرض کے لین دین کو بیع کی اصطلاح میں شامل نہیں کرتے خصوصاً اس لیے کہ آج کے دور میں علامتی زر استعمال ہوتا ہے، طلائی زر نہیں ہوتا جس کی ماضی میں اپنی داخلی قدر ہوتی تھی اور تبادلے کے ذریعے کے طور پر استعمال ہونے کے علاوہ اس کی خرید وفروخت بھی ہوتی تھی۔

6.3 تجارت یعنی خرید وفروخت کا جواز:

رزقِ حلال کمانے کے لاتعداد ذرائع ہیں جن میں خرید وفروخت بھی ایک ترجیحی اور قابلِ تعریف پیشہ ہے اور اسلام نے دولت کے حصول کے لیے یہ پیشہ اپنانے پر بہت زور دیا ہے۔ قرآن مجید نے اسے ان الفاظ میں جائز قرار دیا ہے: ﴿وَأَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا﴾ ''اور اللہ نے خرید وفروخت کی اجازت دی ہے اور ربوٰ سے منع فرمایا ہے۔'' (البقرۃ:275) اس بات کی مزید تصدیق اس حقیقت سے ہوتی ہے کہ خود آنحضرت ﷺ، صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اور مشہور ائمہ اور فقہا خرید وفروخت کرتے تھے۔ قرآن حکیم میں آیا ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

---

① الجزیری، 1973ء، 2، ص290، 291، 300-302۔

② مسلم: 1981ء، نووی کے حواشی کے ساتھ۔

③ السرخسی، 12، ص108۔

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ﴾ ”اے ایمان والو! ایک دوسرے کا مال ہڑپ نہ کرو، سوائے اس کے کہ باہمی رضامندی سے خرید وفروخت کے ذریعے ہو۔“ (النساء: 29)

آنحضور ﷺ بھی تجارت کو بہت اہمیت دیتے تھے۔ آپ ﷺ نے فرمایا: ”یہ بہتر ہے کہ تم سے کوئی ایک رسی جنگل میں لے جائے پھر اپنی پشت پر لکڑیاں لاد کر لائے اور بیچ دے، بجائے اس کے کہ لوگوں سے مانگے، چاہے وہ دیں یا نہ دیں۔“[1] خرید وفروخت میں سچ بولنے کی ترغیب دیتے ہوئے آپ ﷺ نے فرمایا کہ سچا تاجر روزِ حشر انبیاء، صادقین، شہداء اور متقی لوگوں کے ساتھ ہوگا۔[2] نبی کریم ﷺ کا یہ بھی ارشاد ہے: ”بہترین کمائی تاجروں میں سے اس کی ہے جو بولے تو جھوٹ نہ بولے، امانت میں خیانت نہ کرے، وعدہ کرے تو توڑے نہیں، خریداری کرنے میں مین میخ نہ نکالے، اپنا مال بیچتے وقت مبالغہ آرائی نہ کرے، قرض ادا کرنے میں دیر نہ کرے اور اپنے مقروضین کو پریشان نہ کرے۔“ اور یہ کہ ”بہترین آمدنی سچائی پر مبنی تجارت کی آمدنی اور اپنے ہاتھوں کی کمائی ہے۔“

6.3.1 تجارت (کا نفع) بمقابلہ سود: حلال اور حرام کاروبار:

قرآن مجید (آیات 2:275,276) سے یہ استنباط کیا جاسکتا ہے کہ قرض اور دَین پر ربٰو، تجارت یا فروخت سے ہونے والے منافع سے مختلف ہے۔ یہ بات اہم ہے کہ ان آیات میں تجارت کے جائز ہونے کا ذکر ربٰو کی ممانعت سے پہلے آیا ہے جس سے ظاہر ہوتا ہے کہ ربٰو کا متبادل تجارت ہے۔ اسلامی بینکوں کی تجارتی سرگرمیوں کو عام طور پر دو وجوہ کی بنیاد پر تنقید کا نشانہ بنایا جاتا ہے: اول، یہ کہا جاتا ہے کہ بینکوں کی حیثیت کاروباری ایجنٹ (Intermediary) کی ہوتی ہے اور انہیں تجارت اور حقیقی شعبے کی دیگر سرگرمیوں میں شریک نہیں ہونا چاہیے۔ دوم، بازار میں نقد قیمت سے زیادہ قیمت وصول کرنا سودی مالکاری کے مترادف قرار دیا جاتا ہے۔[3] دونوں اعتراضات غلط ہیں کیونکہ بینکاری اور مالکاری کا کاروبار کسی مخصوص ڈھانچے کے ساتھ کبھی منسلک نہیں رہا اور اسلامی بینک شریعت سے ہم آہنگ رہتے ہوئے اور موزوں انتظامِ خطرہ (Risk Management) کے تحت تجارت کا کوئی بھی طریقہ اختیار کر سکتے ہیں۔ بہت سے روایتی بینک بھی حقیقی تجارتی سرگرمیوں میں شریک ہوتے ہیں جس کی بہترین مثال جرمنی میں مرچنٹ بینکنگ ہے۔ اس لیے اسلامی بینکوں کی ایسی تجارتی سرگرمیوں کو، جو اسلامی قانون کاروبار کی شرائط پوری کررہی ہوں سودی کاروبار نہیں کہا جاسکتا۔ ذیل میں ہم دوسرے پہلو کا تفصیل سے جائزہ لیں گے۔

---

① بخاری (العسقلانی)، 5، ص 46، نمبر 2373۔

② ابوحنیفہ، II، ص 351۔ روایت کے مطابق نبی کریم ﷺ نے فرمایا: ”اللہ اس شخص کو جنت میں داخل کرے گا جو (بھاؤ تاؤ کرنے میں) سہل اور نرم خو خریدار ہو، (بیچنے میں) سہل اور صاف فروخت کنندہ ہو، (قرض ادا کرنے میں) سہل اور ذمہ دار مدیون ہو اور (قرض دینے اور واپسی کے مطالبے میں) نرم دائن ہو۔“ ابن حجر، 1998ء، 4، ص 388۔

③ دیکھیے کاظمی، 2004ء۔

تجارت میں ہونے والے منافع اور ربو میں اہم فرق یہ ہے کہ اول الذکر حقیقی سرمایہ کارانہ سرگرمی کا نتیجہ ہوتا ہے جس میں کاروباری خطرہ فریقوں میں مساویانہ انداز میں تقسیم کیا جاتا ہے جبکہ سودی کاروبار میں ایک فریق کو فائدے کی ضمانت ملتی ہے اور کاروباری خطرہ دوسرے فریق کے لیے چھوڑ دیا جاتا ہے۔ اس طرح سودی لین دین شریعت کے اہم اصول (الخراج بالضمان) کے خلاف ہے جس کا مطلب ہے نفع کا حق دار وہی ہوسکتا ہے جس نے ذمہ داری قبول کی ہو یعنی کاروباری خطرہ برداشت کیا ہو۔ اس اصول کی منطق یہ ہے کہ منافع کمانا حقیقی معاشی سرگرمیوں میں شامل ہونے کی وجہ سے جائز ہے کیونکہ اس سے حقیقی وسائل پیدا ہوتے ہیں اور معاشرے کو فائدہ پہنچتا ہے۔

تاجر کا کمایا ہوا منافع ایک تو اِس لیے جائز ہے کہ وہ اپنے گاہک کے لیے سامانِ تجارت تلاش کر کے خریدنے میں محنت کرتا ہے جس پر اسے نفع کی شکل میں حق خدمت دیا جاتا ہے۔ دوسرے، وہ سامان حاصل کرنے میں کاروباری خطرہ برداشت کرتا ہے، یعنی اس کے پاس ذخیرہ رکھا ہوا سامان خراب ہوسکتا ہے یا نقل وحمل کے دوران ضائع ہوسکتا ہے اور اسی طرح بازار میں نرخوں سے متعلق اور دیگر کاروباری خطرات بھی ہوتے ہیں۔ یہ تمام سرگرمیاں اور خطرات اس کے لیے نفع کو جائز بناتے ہیں چاہے کسی چیز کی ادھار فروخت میں قیمت اور نفع اسی چیز کی بازار میں نقد قیمت سے زیادہ ہو (ادھار قیمت کے نقد قیمت سے زیادہ ہونے کا جواز اس باب میں آگے چل کر بیان کیا جائے گا)۔ شریعت میں نقد یا ادھار پر مال بیچنے کی اجازت ہے بشرطیکہ سودا طے کیے جانے کے وقت فریقین میں جس قیمت پر اتفاق ہو جائے وہ تبدیل نہ کی جائے خواہ ادائیگی طے شدہ وقت پر نہ ہو۔

دوسری جانب سود کی بنیاد پر پیسے سے پیسہ کمانے سے ایک ایسا طبقہ جنم لیتا ہے جو بیٹھ کر بغیر کوئی ذمہ داری لیے صرف دولت جمع کرتا ہے جس سے معیشت میں دولت پیدا کرنے کے لیے حقیقی کام کرنے والے افراد کو قومی پیداوار کا جو حصہ ملتا ہے وہ کم سے کم ہوتا چلا جاتا ہے۔ سود اور تجارت میں مذکورہ بالا فرق کا تقاضا یہ ہے کہ اسلامی مالکاری ادارے تجارتی خدمات فراہم کرتے وقت صحیح فروخت کی تمام شرائط پوری کریں۔

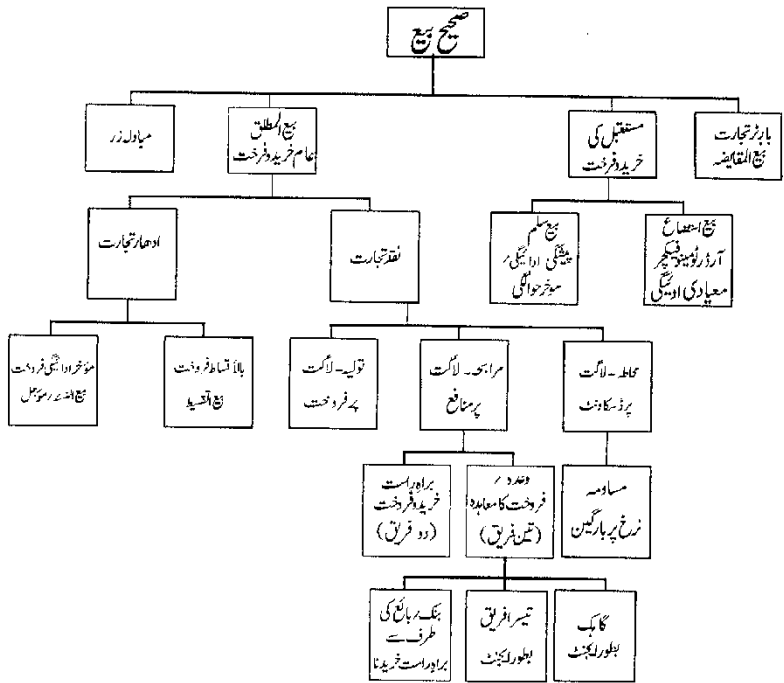
6.4 بیع کی اقسام:

جواز و عدم جواز کے حوالے سے بیع کی کئی اقسام ہیں جن میں صحیح، باطل، فاسد اور موقوف بیع شامل ہیں۔ ہم گذشتہ باب میں ان کا تفصیلی تذکرہ کر چکے ہیں۔ خصوصاً حنفی فقہا نے بیع کو مخصوص اصولوں کی اساس پر بیع نافذ یا صحیح، بیع باطل اور بیع فاسد میں تقسیم کیا ہے۔[1] باطل وہ عقد ہے جس میں ملکیت خریدار کو منتقل نہیں ہوتی، یہ بیع قابل نفاذ نہیں ہوتی۔ فاسد وہ عقد ہے جس میں شریعت کے اصولوں کی کوئی معمولی خلاف ورزی کی گئی ہو اور اگر عقد میں شامل فریقین متفق ہو جائیں اور عقد میں ترامیم کرلیں تو اسے قابل نفاذ

---

[1] الجزیری، 1973ء، 2، ص 300؛ عثمانی، 2000b، ص 80-71۔

سمجھا جاتا ہے۔ اگر ملکیت کی خریدار کو منتقلی کا حق مخصوص شقوں سے مشروط ہو تو یہ بیع موقوف کہلائے گی۔[1]

صحیح بیع کی اہم ترین قسم اشیاء کا زر سے فوری ادائیگی پر یا ادھار پر تبادلہ کرنا ہے (بیع المطلق)۔ زر یا زر کی نمائندگی کرنے والی اشیاء کی مختلف قسموں مثلاً سونے، چاندی، ڈالر، روپے وغیرہ کا باہمی تبادلہ بیع الصرف ہے۔ اشیاء کے عوض اشیا کے تبادلے کو بارٹر (بیع المقایضہ)[2] کہتے ہیں۔ دیگر شکلوں میں مؤجل اور سلم شامل ہیں۔ مؤجل میں قیمت کی ادائیگی کسی آئندہ لیکن متعینہ تاریخ تک مؤخر کر دی جاتی ہے اور سلم میں قیمت کی ادائیگی فوراً ہوتی ہے لیکن چیز کی حوالگی مؤخر کی جاتی ہے۔ بیع کی تمام اقسام کے اپنے اصول و قواعد ہیں جن پر عمل کیے بغیر وہ شریعت میں جائز قرار نہیں پاسکتیں۔ مبیع اور ثمن کے لحاظ سے بیع کی مختلف قسمیں، جن کی تعریفیں باب 5 میں بیان ہو چکی ہیں، خاکہ 6.1 میں دکھائی گئی ہیں۔

شکل 6.1: تبادلی قدر کے لحاظ سے صحیح بیع کی اقسام

6.5 صحیح عقدِ بیع کے لوازمات (Essentials):

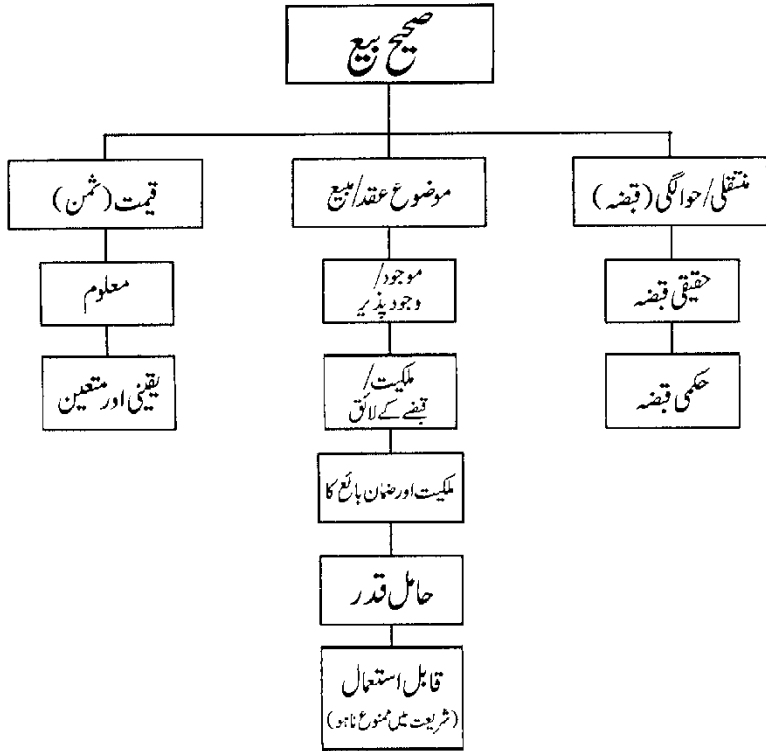
اسلامی بینکوں کو شرعی اصولوں کے تحت تجارت کرنا ہوتی ہے۔ یہ اصول فریقین کے ایجاب و قبول، فروخت کنندہ اور خریدار کی رضامندی، سامانِ تجارت اور تبادلے کے ذریعے کے طور پر استعمال ہونے والی

---

[1] الجزیری، 1973ء، 2، ص 292۔

[2] الجزیری، 1973ء، 2، ص 290-300۔

چیز یعنی قیمت کے شرعی اصولوں کے مطابق ہونے، تجارت میں ریکارڈ رکھنے کی اہمیت، ادھار کی صورت میں ضمانت اور فریقین کے لیے اپنے فرائض پوری طرح ادا کرنے اور ایفائے عہد سے متعلق ہیں۔ بیع فوری اور حتمی ہونی چاہیے کیونکہ جس فروخت کا نفاذ مستقبل کی کسی تاریخ پر ہو یا جو آئندہ کے کسی واقعے سے مشروط ہو وہ باطل یا فاسد ہوتی ہے اور صحیح عقد کے لیے مستقبل کی تاریخ آنے پر یا واقعہ ہونے پر فریقین کو دوبارہ عقد کرنا ہوتا ہے۔

بیع کی تسلیم شدہ شکلیں فریقین کی باہمی رضامندی اور عدل و انصاف کے اہم اصولوں کی عکاسی کرتی ہیں اور ان میں اچھے اخلاق، نرمی اور دیانتداری کی تاکید کی جاتی ہے۔ باہمی رضامندی صرف اُس صورت میں ہوتی ہے جب دونوں فریق آزادانہ طور پر عقد کا ارادہ رکھتے ہوں، سچائی سے کام لیا جائے نہ کہ جبر، فریب اور دروغ گوئی سے۔ عدل و انصاف میں ایفائے عہد، عقود کا پورا کرنا، صحیح ناپ تول، واضح اور متعین قیمت، کام، اجرت اور ادائیگی کی نوعیت اور مقدار، دیانتداری اور خلوص شامل ہیں۔[1] شریعت نے کاروبار کرنے کے

شکل 6.2: صحیح بیع کے عناصر

[1] مختلف شرائط کے لیے دیکھیے الجزیری، 1973ء، 2، ص 318، 324، 325، 327، 330، 336۔

لیے جو اچھے اخلاق بتائے ہیں ان میں نرم خوئی، درگذر، موزوں معاوضہ اور دوسرں کو تکلیف سے نجات دلانا شامل ہیں۔[1]

خریدار اور بیچنے والے میں افہام وتفہیم ہونی چاہیے اور ان کے پاس صوابدید ہونی چاہیے، فروخت کی جانے والی چیز اور اس کی قیمت فریقین کو معلوم ہوں، مبیع کی شریعہ کے مطابق کوئی قدر ہونی چاہیے، اس کا وجود ہونا چاہیے اور وہ فوراً یا آئندہ حوالگی اور قبضے کے لائق ہونی چاہیے۔ آئندہ حوالگی اور قبضے کی شرط کا تعلق بیعِ سلم سے ہے۔

6.5.1 بیع کے عقد میں بیچی جانے والی چیز (مبیع):

فقہاء نے بیع کے عقد میں موضوع کی واضح شناخت یا صراحت اور خریدار کو اس کی حتمی حوالگی پر زور دیا ہے۔ مبیع یعنی بیچی جانے والی چیز کے بارے میں کئی شرائط ہیں۔ فروخت صحیح اس وقت ہوگی جب یہ شرائط پوری ہوں۔ پچھلے باب میں اس سلسلے میں سیر حاصل بحث ہو چکی ہے اس لیے یہاں ہم مختصراً اہم شرائط کا تذکرہ کریں گے۔ اول، چیز پاک، مباح، صاف، قابل فروخت اور قانونی قدر کی حامل ہونی چاہیے۔ یہ مالِ متقوم (جس کی تجارتی قدر ہو) ہونا چاہیے، اس کا سبب جائز ہونا چاہیے اور اسلامی قانون میں ممنوع نہیں ہونی چاہیے۔ یہ عوامی نظم وضبط اور اخلاق کے لیے مضر نہیں ہونی چاہیے۔ مثال کے طور پر شراب اور الکحل کی مصنوعات، سؤر اور سؤر کے اجزا سے بنی ہوئی مصنوعات کی فروخت اور تجارت ناجائز ہے اور جن عقود میں یہ ممنوع چیزیں مبیع ہوں وہ باطل ہیں۔[2] حلال کیے جانے کے علاوہ کسی اور طریقے سے مرنے والے جانوروں کا گوشت اور ہڈیاں فروخت نہیں کی جاسکتیں۔ مجسموں کی خرید وفروخت بھی ناجائز ہے۔

دوم، بیچی جانے والی چیز عقد کے وقت موجود ہونی چاہیے اور فروخت کنندہ اس کا مالک ہو۔ جو چیز فروخت کنندہ کی نہیں، وہ اسے بیچ نہیں سکتا۔ مثال کے طور پر اگر کوئی بینک کلائنٹ ''الف'' کو ایک کار بیچتا ہے جو فی الوقت فیکٹری ''ب'' کی ملکیت ہے لیکن بینک کو امید ہے کہ وہ ''ب'' سے کار خرید سکے گا اور پھر اسے ''الف'' کے حوالے کر سکے گا تو شریعت کے مطابق یہ فروخت باطل ہوگی۔ بینک زیادہ سے زیادہ ''الف'' کو کار بیچنے کا وعدہ کر سکتا ہے۔

اس سے متعلق ایک اور شرط فروخت سے قبل چیز کا قبضہ لینے کی ہے۔ امام بخاری رحمہ اللہ کے مطابق:
''حضرت عبداللہ ابن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ 'میں نے لوگوں کو نبی صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانے میں اٹکل پچو (یعنی ناپ تول کے بغیر) غذائی اشیا خریدتے دیکھا اور اگر وہ یہ اشیا گھر لے جانے سے پہلے فروخت کرنے کی

---

[1] آنحضور صلی اللہ علیہ وسلم نے الذّور (غلط بیانی) کو کبائر میں شامل کیا ہے (ترمذی، 1988ء، ص2، نمبر 965)، الجزیری، 1973ء

ی، 11، ص 8-6، ترمذی، 1988ء، 2، ص 27، الجزیری، 1973ء، 2، ص 293۔

کوشش کرتے تو انہیں سزا ملتی'۔'' قسطلانی رحمہ اللہ نے صحیح بخاری کی شرح میں لکھا ہے کہ امام شافعی، محمد اور بعض دیگر فقہاء رحمہم اللہ کے نزدیک جب تک چیز خریدنے والے کے باقاعدہ قبضے میں نہیں آجاتی تب تک اس کی فروخت ناجائز ہے۔[1] تاہم احناف سمیت بیشتر فقہا کا موقف یہ ہے کہ فروخت کا سودا جائز ہونے کے لیے یہ کافی ہے کہ چیز موجود اور بخوبی معلوم ہو، اس کے بارے میں لاعلمی اور اس وجہ سے تنازع کی کوئی گنجائش نہ ہو اور یہ کہ صحیح فروخت کے لیے مادی قبضہ ضروری نہیں بلکہ حکمی قبضہ بھی کافی ہے۔ مجلّہ میں بھی درج ہے کہ بیچنے والے کی جانب سے فروخت کی جانے والی شے کی حوالگی کا عمل اس وقت مکمل ہو جاتا ہے جب وہ اسے خریدار کے لیے علیحدہ کر کے رکھ دیتا ہے اور خریدار کو اپنی مرضی کے مطابق فروخت کنندہ سے چیز لینے میں کوئی امر مانع نہیں ہوتا۔[2]

چنانچہ جس خریدار کو چیز کا قبضہ نہ ملا ہو وہ اسے آگے فروخت نہیں کر سکتا۔ مثال کے طور پر اگر زید نے بکر سے کار خریدی ہے لیکن بکر نے کار ابھی تک زید یا اس کے ایجنٹ کے حوالے نہیں کی ہے تو زید وہ کار عمر کو فروخت نہیں کر سکتا اور اگر وہ بکر سے کار کا قبضہ لیے بغیر اسے بیچ دیتا ہے تو یہ فروخت باطل ہوگی۔

جیسا کہ پہلے بیان ہوا عقد کیے جانے کے وقت بیچی جانے والی چیز کی موجودگی کی شرط بیع سلم اور استصناع کے عقود میں لاگو نہیں ہوتی۔ بیع سلم اور استصناع میں اشیا کی بالترتیب آئندہ فراہمی اور تیاری ہوتی ہے۔ ان دونوں عقود کے جائز ہونے سے علماء یہ نتیجہ اخذ کرتے ہیں کہ جب مبیع کوئی معینہ شے ہو تو وہ عقد کے وقت موجود ہونی چاہیے۔ چنانچہ اگر زید اپنی گائے کا وہ بچھڑا بکر کو فروخت کرتا ہے جو ابھی پیدا نہیں ہوا تو غرر کی وجہ سے یہ عقد باطل ہوگا۔ لیکن جب موضوع ایک وعدہ ہو کہ فلاں چیز فلاں فلاں پیمانوں کے مطابق اور فلاں فلاں خصوصیات کے ساتھ تیار کی جائے گی تو عقد کے وقت چیز کی موجودگی ضروری نہیں، تاہم چیز کا ممکن اور متعین ہونا ضروری ہے یعنی چیز ایسی ہونی چاہیے کہ اس کی صفات اور مقدار واضح طور پر متعین کی جا سکیں تا کہ اس کی حوالگی کے بارے میں غرر، جہل یا کوئی غیر یقینی کیفیت نہ ہو اور معیار کے بارے میں کوئی تنازع پیدا ہونے کا امکان نہ ہو۔

چوتھے، بیچی جانے والی چیز یقینی حوالگی کے قابل ہونی چاہیے، چنانچہ فقہا نے مفرور اونٹ، ہوا میں اڑتے ہوئے پرندے یا دریا میں موجود مچھلی کی فروخت کو ناجائز قرار دیا ہے۔[3] اسی طرح مسروقہ گاڑی نہیں بیچی جا سکتی تاوقتیکہ وہ مل نہ جائے اور فریقین اسے دیکھ نہ لیں۔ اصل میں فقہا کا مطمح نظر یہ ہے کہ کوئی تنازع پیدا نہ ہو اور غیر یقینی عقود کی وجہ سے کسی کو ناجائز نقصان نہ ہو۔ چیز کے قابلِ حوالگی ہونے کی شرط کا

---

① ارشاد الساری، شرح صحیح بخاری، 4، ص 57۔

② الاتاسی، 1403ھ، مجلّہ، دفعات 262، 263، المرغانی، ہدایہ: 3، ص 59-58۔

③ زحیلی، 1985ء، 4، ص 503، 504۔

تعلق حق ملکیت سے ہے یعنی چیز اس شخص کی ملکیت میں ہونی چاہیے جو اسے بیچنے کا ارادہ رکھتا ہے اور قانون کے مطابق منتقلی کا حق رکھتا ہو۔ اگر عقد کا موضوع چیز کو مستقبل میں حوالے کرنے یا آئندہ تیار کرنے کے وعدے سے متعلق ہو تو وعدہ ایسا ہو جسے عام حالات میں پورا کیا جا سکے اور حوالے کی جانے والی چیز معلوم (واضح طور پر متعین) ہونی چاہیے۔

فقہا نے مبیع کی حوالگی سے قاصر ہونے کی جن صورتوں کا تذکرہ کیا ہے ان میں درج ذیل شامل ہیں: دَین کے عوض ایک اور دَین کی فروخت، اس شے کی فروخت جو بیچنے والے کے قبضے میں نہیں اور خریدار کی جانب سے چیز قبضے میں لینے سے قبل اس کی آگے فروخت۔ اسی طرح اگر چیز کا آئندہ وجود غیر یقینی ہو تو فروخت باطل ہوگی، جیسے اونٹنی کے پیٹ میں موجود بچے کی فروخت۔ تاہم اس بارے میں فقہا کے مابین اختلاف ہے کہ آیا تمام غیر موجود اشیا کی فروخت ناجائز ہے یا صرف وہ جن میں غرر شامل ہوتا ہے۔ ابن تیمیہ رحمہ اللہ کا نقطہ نظر یہ ہے کہ ہر غیر موجود شے کی فروخت ناجائز ہونے کا کوئی ثبوت نہیں...... غیر موجود اشیاء کی فروخت کی ممانعت کا ایک اور سبب ہے اور وہ غرر ہے۔ غیر موجود شے بیچی نہیں جا سکتی، اس لیے نہیں کہ وہ غیر موجود ہے بلکہ اس لیے کہ اس میں غرر شامل ہو جاتا ہے۔ مثال کے طور پر ''کئی برسوں کے لیے فروخت'' (جسے معاومہ بھی کہتے ہیں) جس میں کسی درخت یا باغ کے پھل آئندہ ایک سال سے زائد کے لیے بیچے جاتے ہیں اور حبل الحبلہ (حاملہ اونٹنی سے پیدا ہونے والے اونٹنی کے بچے کی بیع) کی فروخت غرر کی وجہ سے ممنوع ہے۔[1] لہٰذا رسولِ مقبول ﷺ کے اس قول سے کہ: ''جو چیز تمہارے قبضے میں نہیں وہ نہ بیچو'' علما یہ نتیجہ نکالتے ہیں کہ یہاں قبضے میں نہ ہونے کا مطلب چیز کو حوالے کرنے سے قاصر ہونا ہے۔ اس لیے فروخت کنندہ کو اپنے طور پر اس بات کا یقین ہونا چاہیے کہ وہ چیز حوالے کر سکتا ہے۔

امام نووی رحمہ اللہ نے اپنی صحیح مسلم کی شرح میں لکھا ہے کہ لوگ تجارتی قافلوں سے ناپ تول بلکہ اندازہ کیے بغیر سامان خرید لیتے تھے۔[2] ایسی چیزیں آگے فروخت کرنا خریداروں کے حق میں ناانصافی ہوتی اس لیے ان سے کہا گیا کہ فروخت کرنے سے پہلے چیز کا قبضہ لیں۔ یہ بات امام بخاری رحمہ اللہ کے الفاظ سے بھی واضح ہوتی ہے جن کا ذکر اوپر کیا گیا ہے کہ لوگ اٹکل پچو سے غذائی اشیاء خریدتے ''اگر وہ یہ اشیا گھر لے جانے سے پہلے فروخت کرنے کی کوشش کرتے تو انہیں سزا ملتی۔'' اسی طرح اناج کا ایک ڈھیر ایک مخصوص مقدار سمجھتے ہوئے خریدا گیا خریدار سے کہا گیا کہ پہلے وہ اس کو قبضے میں لے اور پھر آگے فروخت کرے۔[3]

---

① ترمذی، 1988ء، نمبر 1335، ص 32، موازنہ کیجیے الضریر، 1997ء، ص 31، 32، نیز دیکھیے مسلم (95,200/)، نسائی 7، ص 293، 294۔

② صحیح مسلم: 1981ء مع حواشي نووي، 10، ص 169-168۔

③ صحيح البخاري: بابُ الكيلِ على البائع.

اس کے پیچھے یہ منطق معلوم ہوتی ہے کہ فروخت کنندہ کو اپنی تجارتی سرگرمی کے صلے کے ساتھ ساتھ اُس کا خطرہ بھی قبول کرنا چاہیے۔[1] جب تک بیچی گئی چیز فروخت کنندہ کے پاس رہتی ہے یعنی خریدار نے نہ ادائیگی کی ہو اور نہ اس کا قبضہ لیا ہو تب تک خطرہ اور صلہ فروخت کنندہ کا ہوتا ہے۔

غیر موجود لیکن متعینہ اشیا کی فروخت کے جائز ہونے کی بہترین مثالیں سلم اور استصناع کے عقود اور ان کے جواز کی شرائط ہیں۔ عام طور پر یہ سمجھا جاتا ہے کہ سلم اشیا بھی قبضہ لینے سے قبل نہیں بیچی جاسکتیں اور اس سلسلے میں یہ حدیث نقل کی جاتی ہے: رسول کریم ﷺ نے فرمایا: ''جو شخص سلم کے ذریعے سامان خریدتا ہے اسے قبضہ لینے سے قبل وہ سامان دوسروں کو منتقل نہیں کرنا چاہیے۔''[2] لیکن سلم اشیاء کی فروخت کا ذکر زیادہ تفصیل کا متقاضی ہے (جو باب: 10 میں دی گئی ہے) خصوصاً اس لیے کہ مندرجہ بالا حدیث ضعیف ہے۔[3] سلم ایک استثنا ہے اور سلم کے ذریعے خریدی گئی اشیا (متوازی) سلم کی بنیاد پر آگے فروخت کی جاسکتی ہیں۔ اگر ہم اس حدیث پر سختی سے عمل کریں تو متوازی سلم بھی ممکن نہ ہوگی۔ مزید یہ کہ سلم میں خریدار عقد ہونے کے بعد کاروباری خطرہ برداشت کرتا ہے۔ قیمت گرے یا چڑھے اسے اشیا کا قبضہ لینا ہوتا ہے۔

ابن حزم رحمہ اللہ نے اس کی تشریح یوں کی ہے کہ کسی شخص کی ملکیت میں جو کچھ ہو، اُسے اِس طرح لینا چاہیے جیسے یہ اس کے قبضے میں بھی ہے خواہ وہ چیز ہند میں ہو (جبکہ وہ خود عرب میں ہو)۔[4] احناف سمیت بیشتر دیگر فقہا کی نظر میں فروخت کا سودا جائز ہونے کے لیے یہ کافی ہے کہ بیچی جانے والی شے موجود اور بخوبی معلوم ہو، لاعلمی اور تنازع کا کوئی خدشہ نہ ہو اور یہ کہ صحیح فروخت کے لیے مادی قبضہ ضروری نہیں۔[5] مجلّہ کے مطابق بیچنے والے کی جانب سے مبیع کی حوالگی کا عمل اُس وقت مکمل ہوجاتا ہے جب وہ اسے خریدار کے لیے علیحدہ کر کے رکھ دیتا ہے اور خریدار کو اپنی مرضی کے مطابق فروخت کنندہ سے چیز لینے میں کوئی امر مانع نہیں ہوتا۔[6] چنانچہ اگر زید نے بکر سے کار خریدی اور بکر نے کار گیراج میں کھڑی کر دی جہاں زید اپنی مرضی سے آسکتا ہے اور جب چاہے کار کا قبضہ لے سکتا ہے تو کار زید کے عملی قبضے میں سمجھی جائے گی اور اگر وہ مادی طور پر قبضہ لیے بغیر کار عمر کو بیچ دے تو بھی یہ فروخت صحیح ہوگی۔

اس کا مطلب یہ نکلا کہ چونکہ خریدار نے خطرے کا بوجھ برداشت کرلیا اس لیے وہ چیز کا مالک سمجھا جائے گا خواہ چیز ابھی تک فروخت کنندہ کے گودام میں یا کسی اور ملک یا علاقے میں ہو۔ چنانچہ اگر کراچی کا

---

① الترمذی، 1988ء، نمبر 1033-1308، ص 25.
② ابوداؤد، 1952ء، کتاب البیوع، السلف لایُحول.
③ ابن حجر، 1998ء، 3، نمبر 1203، ص 69۔
④ ابن حزم، 7، 1988ء، ص 475۔
⑤ الاتاسی، 1403ھ، مجلّہ، دفعات 200-197، 262۔
⑥ الاتاسی، 1403ھ، مجلّہ، دفعہ 263، المرغنانی، ہدایہ: 3، ص 59-58۔

بینک لاہور کی فیکٹری سے کھاد کے ایک لاکھ تھیلے خریدنے کا عقد کرتا ہے اور فیکٹری تھیلے الگ کر کے رکھ دیتی ہے اور بینک کو عملاً قبضہ دے دیتی ہے تو بینک کو تھیلوں کا مالک سمجھا جائے گا اور وہ انہیں تیسرے فریق کو بیچنے کا مجاز ہوگا۔ جب تک تھیلے فروخت نہ ہوں اثاثے، بازار یا نرخ سے متعلق تمام خطرات بینک کے ذمے ہوں گے، فیکٹری کے ذمے نہیں۔

تاہم کوئی ایسی شے بیچنے کا وعدہ کیا جا سکتا ہے جو ابھی تک ملکیت یا قبضے میں نہیں آئی۔ اسی طرح متعینہ خصوصیات کے ساتھ کوئی اثاثہ خریدنے کا وعدہ کیا جا سکتا ہے۔ وعدے کی صورت میں اصل فروخت اُس وقت ہوگی جب چیز بیچنے والے کے قبضے میں آ جائے اور عقد کے لیے درکار ایجاب و قبول پورا ہو۔ چنانچہ جب تک فروخت باضابطہ طور پر انجام نہیں پاتی، وعدے کی کوئی قانونی حیثیت نہیں ہوتی۔ عام طور پر وعدے سے صرف وعدہ کرنے والے پر ایفائے عہد کا اخلاقی فرض عائد ہوتا ہے لیکن اگر وعدے کے نتیجے میں موعود لہ پر کوئی بوجھ پڑا ہے یا اسے اخراجات برداشت کرنے پڑے ہیں اور وعدہ کرنے والا وعدے سے پھر جاتا ہے تو وعدہ کرنے والا موعود لہ کا نقصان بھرنے کا ذمہ دار ہوگا۔

6.5.2 قیمتیں اور حدِ نفع:

اسلامی قانونِ تجارت میں قیمتیں اور حدِ منافع متعین کرنے کا عمومی رجحان نہیں ہے۔ یہ عمل طلب و رسد کی قوتوں پر چھوڑ دیا جاتا ہے۔ معاشی انصاف، معاشرے کے فوائد اور وسائل کی صحیح تقسیم کی خاطر اشیاء کی طلب و رسد کے توازن کو قائم رکھنے کے لیے نبی ﷺ نے قیمتوں کے مسابقتی نظام کی حوصلہ افزائی کی۔[1] اس نظام کی حدود یہ ہیں کہ اخلاقی، مذہبی اور ثقافتی پہلوؤں کو مدنظر رکھا جائے۔ اس طرح ریاست کو مطلوبہ قواعد وضوابط اور اچھے انتظام کے قیام کے حوالے سے اہم مقام حاصل ہو جاتا ہے۔[2]

تاہم اسلام نے سامانِ تجارت کے خواص کے بارے میں شفافیت اور لین دین میں دیانتداری کا حکم دیا ہے۔ بازار میں جہاں خریدار اور بیچنے والے آزادی سے کاروبار کرتے ہوں، فریقین کسی بھی قیمت پر سودا کر سکتے ہیں۔ سنن ابو داؤد میں ہمیں ایک بہت دلچسپ مثال ملتی ہے۔ ''رسول اکرم ﷺ نے اپنے ایک صحابی (عروہ رضی اللہ عنہ) کو اپنے لیے ایک بکری خریدنے کو بھیجا اور انہیں ایک دینار دیا۔ عروہ رضی اللہ عنہ بازار گئے اور ایک دینار میں دو بکریاں خریدیں، پھر ایک بکری ایک دینار میں بازار میں بیچ دی اور ایک بکری اور ایک دینار لا کر نبی ﷺ کی خدمت میں پیش کیا۔ آنحضرت ﷺ عروہ رضی اللہ عنہ کی ایمانداری اور مہارت سے اِس قدر خوش ہوئے کہ ان کے کاروبار کے فروغ کی دعا کی، پس عروہ مٹی بھی خرید لیتے تو اس میں بھی ان کو نفع ہوتا۔''

---

[1] ترمذی، 1988ء، نمبر 1336 (نیز ابو داؤد، 1952ء، کتاب البیوع)

[2] اگر اشیا فراہم کرنے والے دیانتداری اور انصاف سے عمل نہ کریں اور حکام صارفین کے حقوق کا تحفظ کرنے میں ناکام ہو جائیں تو متعلقہ شعبے کے ماہرین سے مشاورت کے ساتھ قیمتیں متعین کی جا سکتی ہیں۔ دیکھیے: شاہ ولی اللہ، 1353ھ، 2، ص 38۔

((أَعْطَاهُ النَّبِيُّ دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ أُضْحِيَةً أَوْ شَاةً فَاشْتَرَى شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ فَأَتَاهُ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ فَكَانَ لَوِ اشْتَرَى تُرَابًا لَرَبِحَ فِيهِ)) (ترمذی، 1988ء، نمبر1281 ص18، ابوداؤد، 1952ء، کتاب البیوع، باب فی المضارب)

قیمتوں کے تعین کے بارے میں او آئی سی کی اسلامک فقہ کونسل نے اپنے پانچویں اجلاس میں مندرجہ ذیل قرارداد منظور کی:

1. قرآن وسنت کا بنیادی اصول یہ ہے کہ فرد کو اسلامی شریعت کے دائرے میں خریدنے اور اپنا مال بیچنے اور رقم خرچ کرنے کی آزادی ہونی چاہیے۔
2. تاجر کی شرحِ منافع پر کوئی پابندی نہیں۔ یہ چیز عموماً خود تاجروں، کاروباری ماحول اور تجارت واشیا کی نوعیت پر چھوڑ دی جاتی ہے۔ تاہم شریعت نے جو اخلاقیات مقرر کی ہیں ان کا لحاظ کیا جانا چاہیے، جیسے اعتدال، نرمی اور مروّت۔
3. شریعت کے احکامات میں لین دین کو دھوکا دہی، فریب، جعلسازی، حقیقی خواص کی پوشیدگی اور اجارہ داری جیسے ناجائز وناپسندیدہ افعال سے، جو معاشرے اور افراد کو نقصان پہنچاتے ہیں، پاک رکھنے کی ضرورت پر زور دیا گیا ہے۔
4. حکومت کو قیمتوں کے تعین کے عمل میں شامل نہیں ہونا چاہیے سوائے ان مواقع کے جب مصنوعی عوامل کی وجہ سے بازار کے اندر اور نرخوں میں واضح خرابیاں پیدا ہوجائیں۔ اس صورت میں حکومت کو ان عوامل، خامیوں کے اسباب اور قیمتوں میں حد سے زیادہ اضافے اور دھوکا دہی کو ختم کرنے کے لیے مداخلت کے موزوں طریقے اختیار کرنے چاہئیں۔

شریعت حد سے بڑھی ہوئی ناجائز منافع خوری (غبن فاحش) کی اجازت نہیں دیتی جس کا مطلب یہ ہے کہ کوئی شخص یہ تاثر دیتے ہوئے چیز بیچے کہ وہ بازار کے نرخ پر بیچ رہا ہے جبکہ دراصل وہ زیادہ قیمت وصول کر کے خریدار کی لاعلمی کا فائدہ اٹھا رہا ہو۔[1] اگر خریدار کو بعد میں پتہ چلے کہ اس سے زیادہ قیمت لی گئی ہے تو وہ عقد کو منسوخ کرنے اور رقم واپس لینے کا اختیار رکھتا ہے۔ اگرچہ عموماً فقہا نے لین دین میں کوئی مخصوص شرحِ منافع نہیں بتائی تاہم مجلّہ میں دی گئی عبارت سے مترشح ہوتا ہے کہ عام سامانِ تجارت پر زیادہ سے زیادہ شرح منافع 5 فیصد، جانوروں کی تجارت پر 10 فیصد اور غیر منقولہ جائیداد پر 20 فیصد ہوسکتی ہے۔[2]

6.5.3 نقد اور ادھار قیمتیں:

آج کی طرح قرونِ وسطی میں اسلامی تجارت میں نہ صرف ادھار پر بیچنا خریدنا جائز سمجھا جاتا تھا اور

---

① غبن فاحش کے بارے میں تفصیل کے لیے ملاحظہ کیجیے الجزیری، 1973ء، 2، ص570-573۔

② الاتاسی، 1403ھ، مجلّہ، دفعہ 165۔

بظاہر عام تھا بلکہ تجارتی سودوں میں ادھار کاروبار اہم کردار ادا کرتا تھا۔ فقہ کی کتابوں میں ادھار لین دین کے مختلف پہلوؤں پر بہت تفصیل ملتی ہے۔

بیشتر فقہاء کی رائے یہ ہے کہ فروخت کنندہ دو قیمتیں بتا سکتا ہے، ایک نقد کے لیے اور ایک ادھار کے لیے، لیکن دونوں میں سے ایک قیمت ایک ہی مجلس میں طے ہونی چاہئیں۔ تاہم وہ اس میں یہ شرط بھی لگاتے ہیں کہ یہ فرق بازار کا معمول ہونا چاہیے، اس کا مقصد تجارت ہو اور فروخت کنندہ غبنِ فاحش سے باز رہے۔ اس سلسلے میں یہ حدیث اہم ہے: ''جو شخص ایک سودے میں دو قیمتیں لگائے تو ان میں سے کم قیمت اس کے لیے جائز ہوگی ورنہ وہ ربوٰ لے رہا ہوگا۔''[1] سماک، اوزاعی اور دیگر فقہا رحمہم اللہ نے اسے ایسی صورتحال قرار دیا ہے جس میں ایک شخص فروخت کے عقد میں یہ کہے کہ ادھار کی صورت میں قیمت اتنی ہوگی اور نقد کی صورت میں اتنی (کوئی ایک قیمت طے نہ ہو)۔[2]

اس کے علاوہ ایک اور شکل وہ ہے جب فروخت کنندہ صرف ایک نرخ یعنی ادھار قیمت بتاتا ہے جو بازار کی قیمت سے زیادہ ہوتی ہے اور خریدار اُس قیمت پر چیز خریدنے پر راضی ہو جاتا ہے۔ فقہاء میں اس بارے میں اختلاف ہے کہ یہ اضافی رقم وصول کرنا جائز ہے یا نہیں، کیونکہ اس میں قیمت کی ادائیگی کے لیے مہلت دی جاتی ہے۔ جو فقہاء اس شکل کی مخالفت کرتے ہیں ان کا کہنا ہے کہ ہوسکتا ہے کہ فروخت کنندہ خود نقد اور ادھار قیمت میں تمیز نہ کرے لیکن اگر خریدار یہ محسوس کرتا ہے کہ اس سے تاخیر کی وجہ سے زیادہ قیمت وصول کی گئی ہے تو یہ لین دین سودی ہوگا۔ تاہم کچھ فقہاء، جو زیادہ تر شافعی اور حنفی ہیں، اس شکل کو اس بنا پر جائز قرار دیتے ہیں کہ فروخت کنندہ مؤخر ادائیگی پر چیزیں بیچتا ہے اور سودے کے وقت چیز کی پوری قیمت وصول کرنے کی شرط لگاتا ہے۔ یہ اسی طرح کی صورتحال ہے کہ مثلاً فروخت کنندہ خریدار کو بتائے کہ آج قیمت 10 ڈالر ہے اور کل 11 ڈالر ہوگی۔ یہ عمل تمام فقہا کے نزدیک جائز ہے کیونکہ بیچنے والے کو فروخت کے وقت کو ذہن میں رکھتے ہوئے قیمت طلب کرنے کا حق ہے۔ اس میں قیمت کا فرق بیچی جانے والی چیز کے لیے ہے، یہ وقت کا صلہ نہیں۔ ان فقہاء کے مطابق اس سے زیر بحث شکل کا جواز اخذ کیا جاسکتا ہے۔ تاہم جب ایک بار قیمت متعین کر دی جائے تو ادائیگی کے لیے دی گئی مہلت کے پیش نظر اس میں کوئی تبدیلی نہیں ہونی چاہیے۔[3]

امام ترمذی رحمہ اللہ نے بھی اپنی جامع میں لکھا ہے کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک عقد میں دو چیزیں فروخت کرنے سے منع فرمایا ہے۔ ان کے مطابق بعض فقہا نے اس ممانعت کی تشریح اس مفہوم میں کی ہے کہ ایک شخص یہ

---

[1] ابو داؤد، 1952، 3، ص274۔

[2] تھانوی، 14، ص273۔

[3] تھانوی، 14، ص134، الصنعانی، 1972ء، ص136-137۔

کہے: "میں یہ کپڑا النقد میں 10 اور ادھار میں 20 (درہم) میں بیچتا ہوں" اور جب فریقین ایک دوسرے سے علیحدہ ہوں تو کوئی ایک قیمت طے نہ ہوئی ہو۔ یہ ناجائز ہے۔ لیکن اگر دو میں سے ایک قیمت طے ہو جائے تو یہ سودا ممنوع نہیں۔ [1] جامع ترمذی کی شرح تحفۃ الاحوزی میں وضاحت کی گئی ہے کہ اگر فروخت کنندہ کہتا ہے کہ وہ نقد پر 10 اور ادھار پر 20 میں کپڑا بیچتا ہے اور خریدار کوئی ایک قیمت قبول کر لیتا ہے، یا اگر خریدار کہتا ہے کہ وہ ادھار پر 20 میں خریدتا ہے یا اگر فریقین کسی نرخ پر اتفاق کر کے علیحدہ ہو جائیں، تو سودا صحیح ہوگا۔ [2]

امام شوکانی رحمہ اللہ نے مندرجہ بالا پہلو کی وضاحت کی ہے اور یہ نتیجہ اخذ کیا ہے کہ اگر ایسی صورتحال میں خریدار کہتا ہے: "میں نقد پر 1000 قبول کرتا ہوں" یا "ادھار پر 2000 قبول کرتا ہوں" تو یہ جائز ہوگا۔ [3] انہوں نے یہ بھی کہا ہے کہ ایک عقد میں دو سودوں کی ممانعت کی علت قیمت کا حتمی تعین نہ ہونا ہے۔ [4] اس موضوع پر ان کا علیحدہ کتابچہ ہے جس میں انہوں نے کہا ہے کہ وہ بھرپور تحقیق کے بعد اس نتیجے پر پہنچے ہیں۔ [5]

شاہ ولی اللہ رحمہ اللہ نے الموطا کی اپنی شرح المسوی میں لکھا ہے کہ اگر ایک نرخ کے تعین کے بعد فریقین علیحدہ ہو جائیں تو عقد صحیح ہے اور اس بارے میں کوئی اختلاف رائے نہیں۔ [6]

موجودہ دور کے علماء میں شیخ عبدالعزیز بن باز رحمہ اللہ نے، جو سعودی عرب کے بہت محترم مفتی اعظم تھے، قسطوں پر اس قسم کی فروخت کو جائز قرار دیا جس میں ادھار قیمت نقد قیمت سے زیادہ ہو۔ [7]

فقہاء اس فرق کو جائز قرار دیتے ہیں اور اسے بازار کا ایک جائز رواج سمجھتے ہیں۔ یہ بالکل فطری بات ہے کہ بازار میں کسی چیز کی ادھار قیمت کسی خاص وقت پر اس کی نقد قیمت سے زیادہ ہو جبکہ مستقبل کی خریداری میں مستقبل کی قیمت نقد قیمت سے کم ہو (یہی وجہ ہے کہ جب ربو کو ممنوع قرار دیا گیا تو صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم سے سلم رسلف کے جائز ہونے کے بارے میں دریافت کیا اور نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے اس شرط پر اسے جائز قرار دیا کہ اشیا کی قیمت، معیار اور حوالگی طے ہو جائے)۔

معروف حنفی فقیہ علامہ سرخسی رحمہ اللہ کے الفاظ میں: "ادھار پر فروخت تجارت کی مطلق خاصیت ہے۔"

---

① ترمذی، 1988ء، نمبر 1254۔
② مبارک پوری، تحفۃ الاحوزی، 2، ص 236۔
③ شوکانی، سن درج نہیں، 5، ص 12۔
④ ایضاً۔
⑤ شوکانی: شفا العلیل فی حکم الزیادۃ الثمن المجرد ولعجل۔
⑥ ولی اللہ، 1353ھ، 2، ص 28، 29۔
⑦ ابن باز، 1995ء، ص 142۔

شرکہ کے عقد میں منتظم حصہ دار کے حقوق کا ذکر کرتے ہوئے وہ کہتے ہیں: ''ہمارا موقف یہ ہے کہ ادھار پر فروخت تجارت کے عمل کا حصہ ہے اور سرمایہ کار کے حصولِ مقصد کا سب سے سازگار طریقہ بھی، اور بہت سی صورتوں میں نقد فروخت پر نفع نہیں کمایا جا سکتا، ادھار فروخت پر ہی کمایا جا سکتا ہے۔'' انہوں نے مزید کہا: ''نقد کے مقابلے میں چیز ادھار پر زیادہ قیمت میں فروخت کی جاتی ہے۔''①

علامہ سرخسی رحمہ اللہ کی رائے کے بارے میں ابراھام ایل یوڈووچ کا تبصرہ قابل ذکر ہے: ''ان کی اس بیان سے واضح ہو جاتا ہے کہ ادھار معاملات سے زیادہ منافع کیوں کمایا جاتا تھا...... ادھار اور نقد فروخت کی قیمتوں میں فرق سے یہ سمجھنے میں مدد ملتی ہے کہ سود کی ممانعت سے، جس حد تک اس پر عمل ہوا، تجارت مفلوج کیوں نہیں ہوئی۔ اس کا سبب یہ ہے کہ اگرچہ ادھار قیمت اور نقد قیمت میں فرق باضابطہ اور قانونی طور پر سود نہیں، تاہم اس کا معاشی وظیفہ وہی ہے جو سود کا ہے۔ یہ ادھار پر مال فروخت کرنے والے کو سودے میں موجود خطرے کے عوض آمدنی فراہم کرتا ہے اور اُسے اس چیز کا معاوضہ دیتا ہے کہ اتنے دن اسے اس کا سرمایہ نہیں ملا۔''②

یہاں یہ واضح کرنا ضروری ہے کہ یوڈووچ کا یہ کہنا مبالغہ ہے کہ کسی چیز کی ادھار قیمت اور نقد قیمت کا فرق وہی کردار ادا کرتا ہے جو سود کا ہے۔ اسلامی معاشیات میں زر کو اثاثوں میں تبدیل کرنے کا حقیقی طریقہ موجود ہے جس کے بعد اس کی افادیت دیکھی جا سکتی ہے۔ اس میں زر کی زمانی قدر (Time Value of Money) کا تصور ادھار فروخت میں نرخ کا تعین کرنے کی حد تک تو ہے لیکن اس میں سرمائے سے اس طرح کرایہ نہیں پیدا ہوتا جیسے ادھار اور قرض میں سود سے ہوتا ہے جس سے ایک سود خور طبقہ پیدا ہوتا ہے۔ تاہم اگر 1000 ڈالر کسی غیر زری اثاثے میں تبدیل ہو جائیں تو 1000 ڈالر کا اثاثہ وقت گزرنے کے ساتھ کم یا زیادہ مالیت کا ہو سکتا ہے۔ چنانچہ قدر کو کسی اثاثے کے تناظر میں دیکھا جائے تو مستقبل میں وہ گھٹ بڑھ سکتی ہے۔

مفسرین اور فقہا نے قرآن مجید سے بھی نقد اور ادھار قیمتوں کے درمیان فرق سے متعلق استدلال کیا ہے۔ قرآن کے مطابق سودی کاروبار کرنے والے کہتے ہیں: ﴿انما البیع مثل الربوا﴾ یعنی ''آخر تجارت بھی تو ربا جیسی ہے۔'' (2:275) اس آیت کا حوالہ دیتے ہوئے مفتی تقی عثمانی حفظہ اللہ کہتے ہیں: ''ان کا اعتراض یہ تھا کہ جب ہم فروخت کرتے ہوئے ابتدا ہی میں مؤخر ادائیگی کی بنا پر کسی چیز کی قیمت بڑھاتے ہیں تو اسے صحیح فروخت سمجھا جاتا ہے لیکن جب ہم مدت ختم ہونے پر مدیون کے ادائیگی نہ کرنے پر قرض کی مالیت بڑھانا چاہتے ہیں تو اسے ربا کہا جاتا ہے جبکہ اضافہ دونوں صورتوں میں ایک جیسا ہے۔'' قرآن حکیم

① السرخسی، 22، ص 45، موازنہ کیجیے یوڈووچ، 1970ء، ص 78، 79۔

② یوڈووچ، 1970ء، ص 80۔

کے مشہور مفسر ابن ابی حاتم رحمہ اللہ نے بالخصوص اس اعتراض کا ذکر کیا ہے: ''سودی کاروبار کرنے والے کہا کرتے تھے کہ قیمت چاہے فروخت کرتے ہوئے بڑھائی جائے یا ادھار کی مدت ختم ہونے پر بڑھائی جائے، ایک ہی بات ہے۔ یہی اعتراض ہے جس کا آیت ﴿انما البیع مثل الربو﴾ حوالہ دیا گیا ہے۔''[1] ان کی اس سوچ کا جواب قرآن مجید نے یہ دیا ہے: ''اللہ نے تجارت کی اجازت دی ہے اور ربو سے منع فرمایا ہے۔''

علامہ سیوطی رحمہ اللہ نے مجاہد رحمہ اللہ کے ان الفاظ کا حوالہ دیا ہے کہ ''لوگ ادھار پر چیزیں بیچا کرتے تھے، جب ادائیگی کا وقت آتا تو وہ قیمت میں اضافے کے عوض مہلت بڑھا دیتے۔ اس پر آیت ''ربو کو دگنا چوگنا کر کے نہ کھاؤ'' نازل ہوئی۔''[2] ابن جریر طبری نے قتادہ رحمہ اللہ کے حوالے سے ربو سے متعلق اسی طرح کی صورتحال کا ذکر کیا ہے، جس میں کسی شخص نے ادھار قیمت پر کوئی چیز بیچی جس کی ادائیگی طے شدہ وقت پر کی جانی تھی۔ جب ادائیگی کا وقت آیا اور خریدار ادا نہ کر سکا تو قیمت بڑھا دی گئی اور مہلت کے وقت میں توسیع کر دی گئی۔[3]

اس بحث سے یہ نتیجہ بآسانی اخذ کیا جا سکتا ہے کہ ایسی ادھار فروخت جس میں قیمت موقعے پر ادائیگی کی قیمت سے زیادہ ہو جائز ہے۔[4] ممانعت اس بات کی ہے کہ قیمت ایک بار باہم طے ہو جائے' مگر ادائیگی میں تاخیر کی بنا پر بڑھائی جائے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جب کوئی چیز فروخت کر دی جاتی ہے تو وہ مستقل طور پر خریدار کی ملکیت میں آ جاتی ہے اور بیچنے والے کو اس چیز کی قیمت دوبارہ متعین کرنے کا کوئی حق نہیں جو وہ بیچ چکا ہے اور اس لیے بھی کہ قیمت دَین کی شکل اختیار کر چکی ہے۔

مارکیٹ میں مسابقت اور مارکیٹ کی قوتوں کے آزادانہ عمل کی بنا پر نرخوں میں فرق ہونا رواج بن چکا ہے اور گاہک نقد ادائیگی کیے بغیر سامان خریدنے سے فائدہ اٹھانے کی قیمت ادا کرنے پر آمادہ ہوتے ہیں کیونکہ وہ اپنا سرمایہ نہ ہونے کے باوجود آمدن حاصل کر سکتے ہیں۔ چنانچہ بیشتر فقہا کے مطابق نص اور

---

① شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 538-536، ابن ابی حاتم لکھتے ہیں: ''...... جب رقم واجب الادا ہو جاتی تو مدیون دائن سے کہا کرتا: 'مجھے مزید مہلت دو، میں تمھیں تمہاری رقم سے زیادہ دوں گا' جب یہ بتایا گیا کہ یہ ربو ہے تو وہ کہا کرتے کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ہم فروخت کے آغاز میں قیمت بڑھائیں یا میعاد پوری ہونے پر بڑھائیں، دونوں برابر ہیں۔ یہی وہ اعتراض ہے جس کا اس آیہء مبارکہ میں حوالہ دیتے ہوئے ارشاد ہوا ہے 'وہ کہتے ہیں کہ بیع تو ربو جیسی ہے'۔'' ابن ابی حاتم، 1997ء، 2، نمبر 2891، 2892، ص 545۔

② سیوطی، 2003ء/ 1423ھ آیت 2:275 کی تفسیر۔

③ طبری، سن درج نہیں، 6، ص 8۔

④ چنانچہ او آئی سی کی اسلامی فقہ اکیڈمی اور تمام اسلامی بینکوں کے شریعہ ایڈوائزری بورڈز قیمت میں اس فرق کو جائز قرار دیتے ہیں۔

سلف سے اس پہلو کی تصدیق ہوتی ہے۔[1]

پس بیع کے صحیح ہونے کے لیے قیمت قطعی یقینی اور حتمی ہونی چاہیے۔ تمام فقہا اس بات پر متفق ہیں کہ ادھار فروخت میں کوئی قیمت متعین نہ ہو تو وہ ربوٰ شمار ہوگی اور ناجائز ہوگی۔ مثال کے طور پر الف کوئی چیز فروخت کرتے ہوئے ب سے کہتا ہے: ''اگر تم ایک ماہ کے اندر ادائیگی کرو تو قیمت 10 ڈالر ہے اور اگر دو ماہ کے بعد کرو تو قیمت 12 ڈالر ہے۔'' ب کسی ایک قیمت کا تعین کیے بغیر سودا کر لیتا ہے۔ چونکہ اس صورت میں قیمت غیر یقینی رہتی ہے اس لیے یہ معاملہ باطل ہوگا۔ سودا اسی صورت میں صحیح ہو سکتا ہے جب فریقین کوئی ایک قیمت طے کر لیں۔

ایک اور غور طلب نکتہ یہ ہے کہ جس شخص نے ادھار پر کوئی چیز خریدی ہو وہ قبضہ لینے کے بعد اسے آگے نفع پر فروخت کر سکتا ہے خواہ اس نے پوری قیمت ادا نہ کی ہو۔ گویا ادھار پر فروخت کرنے والا اُسے اِس قابل بنا رہا ہے کہ وہ مطلوبہ سرمایہ نہ ہونے کے باوجود روزی کمائے۔ اگر زید نے مرابحہ پر کار خریدی ہے جس کی قیمت پانچ سال کے اندر ادا کرنی ہے تو زید کار کا مالک ہے اور طے شدہ نظام الاوقات کے مطابق بینک کو طے شدہ رقم ادا کرنے کا ذمہ دار ہے۔ وہ چاہے تو ایک سال بعد کار کسی اور شخص کو فروخت کر سکتا ہے، اگرچہ زید نے ابھی تمام اقساط ادا نہیں کیں۔ اس بحث سے ہم یہ نتیجہ اخذ کر سکتے ہیں کہ شرعی اصولوں کے تحت نقد اور ادھار قیمتوں میں فرق قابلِ قبول ہے۔

6.6 بیع کے عقد میں ربوٰ:

جیسا کہ باب 3 میں ذکر کیا گیا، بیع کے معاملے میں ربو الفضل کا عنصر آ سکتا ہے۔ اس سلسلے میں ہم جنس اور غیر ہم جنس اشیا کے باہمی تبادلے کے اصول خرید وفروخت کے اصولوں سے گہرا تعلق رکھتے ہیں۔ اَعیان (بذاتہ مادی قدر رکھنے والی اشیا) کے باہمی تبادلے کے اصول اَثمان (نقدی یا زری قدر یا قیمت کا کردار ادا کرنے والی اشیا) کے باہمی تبادلے کے اصولوں سے مختلف ہیں۔ جب ثمن یا زری نوعیت کی کوئی چیز بیچی یا اسی طرح کی دوسری چیز سے تبادلے میں لی یا دی جاتی ہے تو حوالگی دست بدست ہونی چاہیے اور دونوں چیزیں وزن میں برابر ہونی چاہئیں۔ تبادلے کے اس پہلو کے بارے میں رسول اکرم ﷺ کی یہ حدیث معروف ہے: سونے کے بدلے سونا، چاندی کے بدلے چاندی، گندم کے بدلے گندم، جو کے بدلے جو، کھجور کے بدلے کھجور اور نمک کے بدلے، دونوں جانب ایک ہی جنس کی صورت میں برابر مقدار میں ہاتھ کے ہاتھ مبادلہ کیا جائے، اگر اجناس مختلف ہوں تو تم اپنی مرضی سے کم یا زیادہ مقدار لے سکتے ہو بشرطیکہ تبادلہ ہاتھ کے ہاتھ کیا جائے۔''[2] اشیاء کے باہمی تبادلے کے اصول اسی حدیث کی روشنی میں دیکھے جانے

---

[1] تفصیلات کے لیے ملاحظہ کیجیے صحیفہ اہل حدیث، 24 فروری 1993ء۔

[2] ترمذی، 1988ء، نمبر 1994-1263، نیز بخاری، مسلم، ابن ماجہ میں۔

چاہئیں، جیسا کہ باب 4 میں ذکر کیا گیا۔

کرنسیوں کا لین دین اور زرمبادلہ کی خرید وفروخت بینکوں اور مالیاتی اداروں کا معمول ہے۔ ضروری ہے کہ جب کرنسیوں کے مابین کا کوئی لین دین ہورہا ہو تو تبادلہ دونوں طرف فوری طور پر ہو، مؤخر نہیں۔ علما کے مطابق ادائیگی یا تصفیے کے لیے درکار معمول کی مہلت دینا جائز ہے لیکن یہ مہلت تبادلے کی شرط نہ بنے۔ او آئی سی کی اسلامی فقہ اکیڈمی اور البرکہ بینک کی شریعہ مشاورتی کمیٹی نے سونے اور چاندی کی فروخت کے لیے شریعت سے ہم آہنگ کریڈٹ کارڈ استعمال کرنے کی اجازت دی ہے کیونکہ ادائیگی میں 72 گھنٹے کی غیر ارادی تاخیر سے کوئی مسئلہ پیدا نہیں ہوتا۔[1]

6.7 غرر: بیع کی ممانعت کا ایک سبب:

غرر چند بڑے عناصر میں سے ایک ہے جن سے لین دین غیر اسلامی ہو جاتا ہے۔ باب 3 میں اس مسئلے پر تفصیل سے روشنی ڈالی گئی ہے۔ یہاں ہم غرر کے مجموعی تصور اور اس کی بنا پر ممنوع قرار پانے والی بیوع کی اقسام کا جائزہ لیں گے۔

''غرر'' کا مطلب ہے غیر یقینی صورت حال کی وجہ سے ضرر پہنچنے کا خطرہ، چانس، اتفاق یا رسک۔ فقہی اصطلاح میں ''غرر'' سے مراد ایسی چیز کی فروخت ہے جو موجود نہ ہو یا جس کے نتائج معلوم نہ ہوں یا جس کے بارے میں پتہ نہ ہو کہ وہ قبضے میں آئے گی یا نہیں جیسے دریا میں موجود مچھلی یا ہوا میں محو پرواز پرندہ۔ چیز کے عوض معاوضے کا واضح تعین نہ ہونا بھی غرر ہے۔ اس سے فقہا یہ عمومی اصول اخذ کرتے ہیں کہ جہاں تک فریقین کے حقوق اور ذمہ داریوں کا تعلق ہے، فروخت مشکوک یا غیر یقینی نہیں ہونی چاہیے ورنہ غرر کی وجہ سے معاملہ دوسرے فریق کو دھوکا دینے کے مترادف ہوگا۔ جو چیز فروخت کی جارہی ہے وہ وضاحت کے ساتھ متعین ہونی چاہیے اور قیمت اور شرائط واضح اور معلوم ہونی چاہئیں۔

غرر سے اجتناب کے لیے فقہاء نے جو عمومی اصول وضع کیے ہیں وہ یہ ہیں: مبیع اور اس کے عوض قیمت کے بارے میں مطلق غیر یقینی کیفیت نہیں ہونی چاہیے۔ غیر یقینی کیفیت رسک یعنی خطرے کو جنم دیتی ہے لیکن ہر خطرہ غرر نہیں ہے کیونکہ کاروباری خطرہ نہ صرف زندگی کا حصہ ہے بلکہ کسی بھی معاملے میں آمدنی حاصل کرنے کی ایک جائز شرط بھی ہے۔ شرط یہ ہے کہ مبیع کے خواص صراحت کے ساتھ بیان کیے گئے ہوں، طے شدہ ہوں، مبیع حوالے کیے جانے کے قابل ہو اور فریقین اس سے اچھی طرح واقف ہوں۔ معیار اور مقدار واضح طور پر بیان کردیئے جائیں۔ فریقین کے حقوق اور ذمہ داریوں کے حوالے سے عقد مشکوک یا غیر یقینی نہ ہو اور فریقین کو مبیع کی اصل حالت کا علم ہو۔

اس کا مطلب یہ ہوا کہ جہل بھی غرر کا جزو ہے اور اس سے اجتناب بھی ضروری ہے۔ خریدار کو مبیع کے

---

[1] البرکہ کی قراردادیں، 1995ء، نمبر 12/6، ص 193۔

وجود اور حالت کا علم ہونا چاہیے اور بیچنے والے کو طے شدہ شرائط اور وقت پر چیز حوالے کرنے کے قابل ہونا چاہیے۔ چنانچہ کاروباری معاملات میں کسی کو بھی پوری معلومات حاصل کیے بغیر اندھا دھند کوئی عمل نہیں کرنا چاہیے اور نہ ہی ممکنہ نتائج کے علم کے بغیر خود کو کسی مہم جوئی میں ڈالنا چاہیے۔

آنحضرت ﷺ نے ایسے تمام سودوں سے منع فرمایا جن میں غرر (یا جہل) کا پہلو ہو۔ ان میں بیع المعدوم، بیع الملامسہ (چھونے سے بیع ہو جانا)، بیع المنابذہ (مبیع پھینک کر بیع کرنا)، بیع الحصاۃ (کنکر پھینکنے سے بیع ہو جانا) اور ایسے دیگر عقود شامل ہیں جن میں غیر یقینی کیفیت آ جاتی ہے۔[1] امام مالک رحمہ اللہ نے ملامسہ اور منابذہ کی تعریف یوں کی ہے: ''ملامسہ کا مطلب یہ ہے کہ کوئی شخص کسی کپڑے کو چھوئے لیکن تہیں کھول کر نہ دیکھے اور اس کا معیار جانچے بغیر سودا کر لے۔ منابذہ کا مطلب یہ ہے کہ کوئی شخص کسی اور شخص کی جانب کوئی کپڑا پھینکے اور دوسرا شخص بدلے میں کوئی اور کپڑا اس کی جانب پھینکے، اس طرح کہ دونوں اشخاص ایک دوسرے کے پھینکے ہوئے کپڑوں کا جائزہ لیے بغیر سودا فائنل سمجھیں۔'' چنانچہ امام مالک رحمہ اللہ کہتے ہیں کہ پیکنگ میں لپٹا ہوا ایرانی لبادہ یا شال یا تہہ کیا ہوا قبطی لباس بیچنا جائز نہیں تاوقتیکہ پیکنگ یا تہیں کھول کر اندر موجود چیز کی جانچ پڑتال نہ کر لی جائے کیونکہ (تہہ شدہ حالت میں) ان چیزوں کی فروخت میں خطرکا عنصر ہے۔

تاہم امام مالک رحمہ اللہ نے اشیا کی پوری کھیپ اس طرح فروخت کرنے کے مروجہ عمل کو جائز قرار دیا ہے جس میں چاہے کھیپ کو پورا کھول کر جانچ پڑتال نہ کی جائے تاہم اشیا کے کوائف یا مشمولات پر مبنی فہرست (برنامج) ساتھ دی جائے، ورنہ تھوک کاروبار کرنا ناممکن ہو جاتا۔ چنانچہ وہ کہتے ہیں: ''برنامج کے ہمراہ پوری کھیپ کی فروخت، پیکنگ میں لپٹی ہوئی شال یا تہہ کیے ہوئے لباس کی فروخت سے مختلف ہے۔ ان کے درمیان فرق یہ ہے کہ اول الذکر رائج طریقہ ہے اور لوگوں کو اس کا علم ہے، لوگ اسے جائز کاروبار کے طور پر کرتے ہیں کیونکہ سامان کی جانچ پڑتال کیے بغیر برنامج کے مطابق کھیپ کی فروخت میں یہ نیت نہیں ہوتی کہ سودے میں خطرے کا پہلو لایا جائے اور یہ عمل ملامسہ سے کوئی مشابہت نہیں رکھتا۔''[2]

موجودہ دور میں جب اشیا بڑی تعداد میں ٹریڈ مارک یعنی تجارتی نشان کے تحت تیار کی جاتی ہیں اور عقد میں اشیا کی بہت چھوٹی چھوٹی خصوصیات بھی بیان کی جا سکتی ہیں، ضروری نہیں کہ سودوں میں غرر کا عنصر ہو۔ بیشتر فقہا نے غیر خوردنی اشیا کے ضمن میں اس شرط کو نرم کر دیا ہے۔[3] چنانچہ مذہبی بورڈز بینکوں کو مارکیٹ سے خوردنی اشیا کو چھوڑ کر دیگر اشیا خرید کر فراہم کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔[4]

---

① ترمذی، 1988ء، نمبر 1252، 1253 (ص 8)، 1332 (ص 31)، نیز دیکھیے: صحیح البخاری، کتاب البیوع۔

② مالک، 1985ء، ص 423، 424۔

③ ترمذی، 1988ء، نمبر 1314 ص 26 پر تشریح۔

④ البرکہ فتویٰ، 1997ء، ص 91۔

عصرِ حاضر میں غرر کی ایک عام شکل بک آؤٹ عقد کی ہے جس میں ایک شخص کوئی اثاثہ خریدتا ہے اور پھر قبضہ لیے بغیر اسے آگے بیچ دیتا ہے اور اسے صرف قیمت خرید اور قیمت فروخت کا فرق مل جاتا ہے۔ یہ عمل اشیا کے علاوہ حصص اور زرمبادلہ کی منڈیوں میں ہوتا ہے۔ خاص طور پر زرمبادلہ کی عالمی منڈیوں کا بڑا حصہ بک آؤٹ سودوں پر مشتمل ہے جس میں سٹے بازی ہوتی ہے اور مطلق خطرہ مول لیا جاتا ہے۔ حقیقتاً تبادلہ نہیں ہوتا اور صرف کاغذی اندراجات سے فریقین کے حقوق وواجبات کا تعین ہوتا ہے۔ اسلامی بینکوں کی شریعت کمیٹیوں اور بورڈز نے اس قسم کے لین دین کو ممنوع قرار دیا ہے۔ ①

6.8 مشروط بیع اور ''ایک بیع میں دو سودے'':

شریعت ایسے لین دین کی اجازت نہیں دیتی جو ایسے امور سے مشروط ہوں جن کا دارومدار چانس پر ہو۔ فقہ کی کتابوں میں ہمیں جن بیوع کی ممانعت کا تذکرہ ملتا ہے ان میں ایک بیع میں دو سودے، اور بیع الشرط یعنی کسی ایک فریق کو ناجائز فائدہ پہنچانے والا مبہم عقد جس میں بیع کا نفاذ کسی غیر یقینی معاملے کے ساتھ مشروط کر دیا جائے' شامل ہیں۔ مثال کے طور پر اگر ایک شخص دوسرے سے کہتا ہے: ''میں تمہیں یہ مکان بیچتا ہوں اگر کسی تیسرے شخص نے اپنا مکان مجھے بیچا۔'' ② اس سودے میں غرر کا تعلق عقد کے حتمی ہونے کے وقت، شرط اور عقد کے نفاذ سے ہے۔ بیع کے عقد کے ساتھ تحفے، شادی، قرض یا شرکہ کی شرط شامل ہو تو شرعی نقطۂ نظر سے ایسا عقدِ بیع ناجائز ہو جاتا ہے۔

حنفی فقہاء اس قسم کے مشروط عقود کو ایک قسم کا جوا تصور کرتے ہیں۔ ③ ابن تیمیہ رحمہ اللہ اور ابن قیم رحمہ اللہ بعض مخصوص اقسام کی معلق بیوع کو جائز قرار دیتے ہیں۔ ان کی رائے میں ان میں غرر کا کوئی پہلو نہیں۔ ان دونوں کے نزدیک جن بیوع میں غرر اور ربوٰ کا عنصر نہ ہو ان میں کئی ایک شرائط شامل کی جاسکتی ہیں۔ ابن تیمیہ صرف ان شرائط کو مسترد کرتے ہیں جو قرآن وسنت کے کسی واضح حکم یا اجماع کے تحت کیے گئے فیصلے کے خلاف ہوں یا پھر جو عقد کے اصل مقصد ہی کے خلاف ہوں اور اسے غیر مؤثر بنائیں۔ المحلّی میں ابن حزم رحمہ اللہ نے سات قسم کی شرائط کو جائز قرار دیا ہے جن میں بیع میں رہن، ادھار فروخت میں مؤخر ادائیگی (جس میں ادائیگی کا وقت طے ہو)، فروخت کی جانے والی اشیا کے خواص اور دیگر ایسی شرائط جو باہم طے کر لی جائیں اور شریعت کے اصولوں کے خلاف نہ ہوں، شامل ہیں۔ ④

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''بیع اور قرض (بیع والسلف)، یا ایک بیع میں دو سودے اور جو چیز بائع کے

---

① البرکہ، فتویٰ، 1997ء، ص 102۔

② ابن قدامہ نے اس قسم کی بیوع کی متعدد مثالیں دی ہیں، 1367ھ، 4، ص 234، 235۔ نیز دیکھیے ص 225-227۔

③ ابن عابدین، مصطفیٰ البابی، 1367ھ، IV، ص 324۔

④ ابن حزم، 1988ء، 7، ص 319-331، نمبر 1447۔

پاس نہیں اس کی فروخت جائز نہیں۔"[1] امام مالک رحمہ اللہ نے بیع والسلف یعنی بیع اور قرض کے اکٹھے عقد کی تعریف یوں کی ہے کہ جیسے ایک شخص دوسرے سے کہے: "میں اتنی رقم میں تمہاری چیزیں خریدوں گا اگر تم مجھے اتنا قرض دو۔" اس طرح کے معاملے کی اجازت نہیں۔ اگر ادھار کی شرط لگانے والا شرط سے دستبردار ہو جاتا ہے تو سودا جائز ہوگا۔ شاہ ولی اللہ رحمہ اللہ نے اسے ادھار اور بیع کا ملاپ کہا ہے جس میں جہل اور غیر یقینی صورتحال کا عنصر آ جاتا ہے اور اس لیے یہ صحیح نہیں۔[2] نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کا فرمان ہے: "لوگوں کو فروخت اور قرض (کے عقود بیک وقت) کرنے سے روکو۔"[3] امام احمد رحمہ اللہ نے اس کی تشریح یوں کی ہے کہ مثال کے طور پر کوئی شخص کسی کو قرض دیتا ہے اور پھر اسے بازار سے زیادہ قیمت پر اپنی کوئی چیز فروخت کرتا ہے۔[4]

بیع میں شرائط کے حوالے سے ابن تیمیہ رحمہ اللہ سب سے زیادہ لبرل ہیں اور صرف ان عقود کے ملاپ پر اعتراض کرتے ہیں جن میں سے ایک تو عقدِ معاوضہ ہو اور کوئی ذمہ داریاں ڈالی جا رہی ہوں جبکہ دوسرا عقد غیر معاوضہ ہو یعنی اس میں کسی پر کوئی احسان کیا گیا ہو جیسے بیع اور قرض کے عقود کیونکہ اس قسم کی صورتحال میں ایک فریق قرض پر ناجائز معاوضے کو بآسانی چھپا سکتا ہے۔

اس حوالے سے ایک متبادل راستہ یہ ہے کہ عقود کو غیر رسمی طور پر اس طرح ملایا جائے کہ وہ قانونی طور پر باقاعدہ ایک دوسرے سے مشروط نہ ہوں۔ مثال کے طور پر تورّق ایک ایسا سودا ہے جس میں کوئی ضرورت مند شخص ادھار پر کوئی چیز خریدتا ہے اور پھر فوری طور پر کسی اور فریق سے علیحدہ سودا کر کے اسے نقد کے عوض بیچ دیتا ہے۔ زیادہ تر علما نے اسے جائز قرار دیا ہے۔ جواز کے اس فیصلے سے اس حقیقت کی عکاسی ہوتی ہے کہ اس قسم کے لین دین کو باقاعدہ کسی قانون کے تحت انضباط میں نہیں لایا جا سکتا بلکہ ضرورت کے تحت اجازت اور حالات کے مطابق پابندی لگائی جا سکتی ہے۔ شرعی اصول یہ تقاضا کرتے ہیں کہ کاروباری معاملات میں تبادلی قدر کو کسی تحفے، قرض یا شرکہ سے مشروط نہ کیا جائے۔ مثال کے طور پر اگر ایک شخص کہتا ہے: "مجھے یہ فروخت کرو۔ میں قیمت کے علاوہ یہ تحفہ بھی دوں گا۔"[5] اس میں غرر اور جہل کا عنصر شامل ہے۔ تحفہ دینے کے بجائے فروخت کنندہ کو چاہیے کہ قیمت کم کر دے تاکہ خریدار کی طرف سے ادا کردہ قیمت کا صحیح تعین ہو سکے۔

6.9 بیع العربون (بیعانے پر فروخت):

عربون کسی چیز کے ابتدائی حصے کو کہتے ہیں۔ بیع العربون ایسی بیع ہے جس میں طے شدہ کل قیمت کا

---

① ترمذی، 1988ء۔

② ولی اللہ، 1353ھ، 2، ص 28، نسائی مع شرح السیوطی، 7، ص 295۔

③ ترمذی، 1988ء، نمبر 1257، ص 9۔

④ ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 235۔

⑤ البرکہ، 1997ء (6:24)، ص 101۔

ایک حصہ ابتدا میں دیا جاتا ہے اور یہ شرط عائد کی جاتی ہے کہ اگر خریدار حتمی طور پر سامان لے لیتا ہے تو ڈاؤن پیمنٹ قیمت فروخت کا حصہ بن جائے گی اور اگر وہ چیز نہیں خریدتا تو پیشگی رقم ضبط کر لی جائے گی۔[①] اس بارے میں آنحضور ﷺ کی دو احادیث بیان کی جاتی ہیں۔ ایک حدیث امام مالک رحمہ اللہ نے بیان کی ہے جس کے مطابق رسول اللہ ﷺ نے بیع العربون سے منع فرمایا۔ ایک اور حدیث کے مطابق زید ابن اسلم رضی اللہ عنہ نے نبی کریم ﷺ سے دریافت کیا کہ آیا عربون بیع کا حصہ ہو سکتا ہے تو حضور ﷺ نے اس کی اجازت دی۔

اگرچہ ان دونوں روایات کی اسناد میں کچھ کلام ہے مگر سلف فقہا کی اکثریت اس حدیث کے مطابق رائے دیتی ہے جس میں عربون کی ممانعت آئی ہے اور اس کی وجہ یہ ہے کہ اس میں غرر کا پہلو ہوتا ہے۔ تاہم حنبلی فقہاء عربون کو جائز سمجھتے ہیں۔[②] بعد کے دور کے فقہا کے درمیان بھی عربون کے جواز پر اختلافات ہیں۔ معاصر اسکالر شیخ صدیق الضریر حفظہ اللہ اس بارے میں رقم طراز ہیں: ''بیع العربون کے جواز پر فقہا میں اختلافات ہیں۔ حنفی، مالکی، شافعی اور زیدی شیعوں اور حنبلی فقہ کے ابی الخطاب مکتب فکر نے اسے ممنوع قرار دیا ہے اور روایت ہے کہ حضرت ابن عباس اور حسن رضی اللہ عنہما نے بھی اس سے منع کیا تھا۔ لیکن امام احمد نے اسے جائز قرار دیا ہے اور اس بارے میں حضرت عمر اور ان کے بیٹے رضی اللہ عنہما اور مجاہد، ابن سیرین، نافع بن عبدالحارث اور زید ابن اسلم سمیت کئی تابعین رحمہم اللہ کی سند دی ہے۔'' الضریر نے ابن رُشد کا یہ قول نقل کیا ہے: ''علما کی اکثریت نے اس سے منع کیا ہے کیونکہ اس میں غرر، غیر ضروری خطرہ مول لینے کا عمل اور معاوضے کے بغیر کسی کا مال لینے کا پہلو آ جاتا ہے۔''[③]

حنبلی فقیہ ابن قدامہ نے بیع العربون کو جائز قرار دیتے ہوئے اس کا موازنہ دو ملتے جلتے عقود سے کیا ہے جن میں سے ایک میں خریدار فروخت کنندہ سے بیع منسوخ کرنے کو کہتا ہے اور ایسا کرنے کے لیے اسے کچھ رقم کی پیشکش کرتا ہے۔[④] انہوں نے امام احمد ابن حنبل رحمہ اللہ کے اس قول کا حوالہ دیا ہے کہ عربون بھی اسی زمرے میں آتا ہے۔ دوسرا عقد وہ ہے جس میں ایک ممکنہ خریدار ممکنہ فروخت کنندہ کو کسی شے کی خریداری کے لیے کچھ رقم دیتا ہے اور اس کے عوض یہ وعدہ لیتا ہے کہ وہ کسی اور کو نہیں بیچے گا۔ بعد میں خریدار پوری قیمت ادا کر کے چیز خرید لیتا ہے اور ابتدا میں ادا شدہ رقم منہا کر دی جاتی ہے۔ یہ بیع صحیح ہے کیونکہ اس میں کوئی شرط عائد نہیں کی گئی۔ پھر ابن قدامہ نے واضح کیا ہے کہ مؤخر الذکر عقد میں اگر شے بالآخر فروخت نہ ہو تو

① المرغینانی، iv، ص 232، الباجی، 1332ھ، III، ص 495۔

② زحیلی، 1985ء، 4، ص 508۔

③ المنتقی، 4/157، نھایت المحتاج، 3/459، المغنی، 4/233، البحر الذخار، 3/459، بدایة المجتھد 2/162، موازنہ کیجیے الضریر، 1997ء، ص 16، 17۔

④ ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 233۔

پیشگی ادائیگی کی رقم غیرمکسوبہ ہوگی یعنی فروخت کنندہ کے لیے اسے رکھنا ناجائز ہوگا اور عندالطلب یہ رقم واپس کرنی ہوگی۔

مندرجہ بالا بحث سے ہم یہ نتیجہ اخذ کرسکتے ہیں کہ جہاں خریدار کے حق میں مطلق غرر یا ناانصافی کا پہلو ہو (اگر اس نے خریدنے کا وعدہ کیا ہو لیکن کسی نادیدہ واقعے کی بنا پر خرید نہ سکا ہو) وہاں بیعانے کی ضبطی جائز نہیں ہونی چاہیے۔ تاہم اگر منڈی میں لوگ اپنی مرضی ومنشا سے اس قسم کے سودے کرتے ہوں اور رواج کے مطابق ممکنات اور نادیدہ واقعات کو بھی مدنظر رکھا جاتا ہو تو اسے عرف سمجھا جائے گا اور یہ لین دین جائز ہوگا۔ او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل اور اکاؤنٹنگ اینڈ آڈیٹنگ آرگنائزیشن فار اسلامک فنانشیل انسٹی ٹیوشنز (آئی او فی) نے بھی بیعانے پر فروخت کے مروجہ عقود کو جائز قرار دیا ہے بشرطیکہ میعاد کا تعین کیا جائے جس کے اندر اندر سودا فائنل کرنا لازم ہو۔[1]

6.10 بیع الدین:

اُدھار لین دین سے وجود میں آنے والا وثیقہ ایک دَین کی نمائندگی کرتا ہے جسے شرعی اصولوں کے مطابق غرر اور ربا کے عنصر کی وجہ سے بیچا نہیں جاسکتا۔ ادھار پر سامان بیچ کر ہنڈی، برآمدی بل یا پرامیسری نوٹ لینے والا تاجر اسلامی بینک کو اس طریقے سے یہ وثیقہ فروخت نہیں کرسکتا جیسے وہ عام سودی بینک کو فروخت کرتا ہے۔ اس کی بجائے اسلامی بینک تاجر کے طور پر کام کرتے ہوئے سامان تیار کرنے والے یا پیدا کنندہ سے سامان خرید کر دوسروں کو فروخت کرسکتا ہے جنہیں ادھار پر اس سامان کی ضرورت ہو۔ اس عمل میں بینک اپنے لیے منافع رکھ سکتا ہے۔[2] او آئی سی کی فقہ اکیڈمی بالخصوص اور علما بالعموم دَین کے تمسکات یا وثیقہ جات کی اصل قیمت کے سواکسی اور قیمت پر خرید وفروخت کو شریعت کے احکامات کے خلاف قرار دیتے ہیں۔ اصل قیمت پر بھی دَین کی فروخت صرف اس صورت میں جائز ہے جب خریدار اصل مدیون تک رسائی کا حق (Recourse) رکھتا ہو جیسے حوالہ میں۔

فقہ میں دَین بالدین یا ''الکالی بالکالی'' کی ممانعت کا مطلب ہے عقد میں دونوں چیزوں کی حوالگی مؤخر کرنا یا ایک مؤخر تبادلی قدر کے عوض دوسری مؤخر قدر کا تبادلہ کرنا۔ اسلام سے پہلے عربوں میں بیع الکالی بالکالی کا رواج عام تھا۔ اسے بیع الدین بالدین بھی کہا جاتا تھا۔ اس قسم کے عقد میں ممانعت اس بات کی ہے کہ کوئی شخص مقررہ مدت کے لیے ادھار پر کوئی چیز خریدے اور جب ادائیگی کا وقت آئے اور وہ ادھار ادا نہ کرسکے تو کہے: ''مزید کچھ عرصے کے لیے کچھ اضافی رقم پر مجھے یہ چیز ادھار پر دے دو۔'' دوسرے لفظوں میں اُس نے دین کو دین کے عوض فروخت کیا نبی کریم ﷺ نے اس قسم کے لین دین سے منع فرمایا۔ امتناع کا یہ

---

① اسلامی فقہ اکیڈمی کی کونسل، 2000ء، ص16، 17؛ آئی اوفی، 2004-5a ء، ص65، 66، 76۔

② البرکہ، 1997ء نمبر9/12، ص152، 153۔

اصول ہمہ گیر ہے اور اسلامی قانون میں اجماع کی حیثیت سے اس کی حیثیت مسلمہ ہے۔

موجودہ دور میں اس ناجائز طریقے کی بہترین مثال مرابحہ میں ''رول اوور'' کی ہے جس میں کئی بینک مرابحہ کی رقم موصول نہ ہونے کی صورت میں ایک اور مرابحہ کر لیتے ہیں اور کلائنٹ کو مزید مہلت دے کر اضافی رقم چارج کرتے ہیں۔ تمام اسلامی بینکوں کے شریعت بورڈز اور علما اس عمل کو ممنوع قرار دیتے ہیں اور اس طرح کی اضافی آمدنی اسلامی بینکوں کے لیے جائز نہیں۔

1980ء کی دہائی کے اوائل میں پاکستان میں بینکوں کو تجارتی ہنڈیاں خریدنے کی اجازت دی گئی تھی اور اس لین دین کو مرابحہ کی ایک شکل قرار دیا گیا تھا۔ لیکن اسلامی نظریاتی کونسل اور شریعت کورٹ نے اس لین دین کو ناجائز قرار دیا۔ اسلامی بینکوں کو دَین کے تمسکات اور ادرد یوّن کا کاروبار نہیں کرنا چاہیے کیونکہ دیّون اور دیوّن کے وثیقہ جات پریمیم یا ڈسکاؤنٹ پر فروخت نہیں کیے جا سکتے۔

تاہم ''حوالہ'' کی بنیاد پر دَین تفویض یا منتقل کیا جا سکتا ہے جس کا مطلب ہے دَین کی اصل مدیون سے کسی تیسرے فریق کو منتقلی۔ [1] دَین کی فروخت، جو ناجائز ہے اور دَین کی تفویض (Assignment of Debt) جو جائز ہے، میں فرق یہ ہے کہ مؤخر الذکر میں جس شخص کو دَین تفویض کیا جا رہا ہے اس کی جانب سے عدم ادائیگی کی صورت میں حاملِ وثیقہ کو اصل مدیون سے مطالبے کا حق ہوتا ہے۔

اس سلسلے میں سرٹیفکیٹ یا صکوک کی خرید و فروخت ایک اہم معاملہ ہے۔ جیسا کہ واضح کر دیا گیا ہے، عقود کے اسلامی قانون میں مبیع لازمی طور پر قدر کی حامل شے ہونی چاہیے۔ جس شیئرز یا سرٹیفکیٹ کی بنیاد کوئی حقیقی اثاثہ ہو، جیسا کہ تمسکاتی عمل میں ہوتا ہے، وہ شیئرز یا سرٹیفکیٹ حقیقی قدر کا حامل ہونے کی وجہ سے مبیع بن سکتا ہے۔ اس صورت میں یہ پرائمری اور ثانوی دونوں منڈیوں میں بیچا اور خریدا جا سکتا ہے بشرطیکہ اس سے ہونے والی آمدنی وثیقے کی پشت پر موجود اثاثے کی بنیاد پر ہو۔ سرمایہ کاروں کو اس قسم کے وثیقہ جات ان کی عرفی قیمت سے ہٹ کر خریدنے اور فروخت کرنے کا حق ہے۔

نیم قرضہ جاتی وثیقہ جات جیسے لیزنگ کے عقود پر مبنی صکوک اس لحاظ سے دَین سے مشابہ ہیں کہ یہ استعمال کنندہ کو ایک مخصوص رقم (کرایہ) ادا کرنے کا پابند بناتے ہیں۔ یہ عقود بعض مخصوص شرائط کے تحت فروخت کیے جا سکتے ہیں کیونکہ ان کی تجارت لیز پر دیے گئے اثاثوں کی فروخت کی ذیل میں آتی ہے جو باہمی طور پر طے کردہ قیمتوں پر ہو سکتی ہے۔

6.11 بیع العینہ اور حیلوں کا استعمال:

فقہ کی کتابوں میں متعدد قانونی حیلوں کا تذکرہ ملتا ہے جن کو لوگ ربٰو کی ممانعت سے بچنے کے لیے استعمال کرتے رہے ہیں۔ فتاویٰ عالمگیری، محمصانی کی فلسفہ التشریع، شاطبی کی الموافقات وغیرہ میں ایسے

[1] ترمذی، 1988ء، نمبر 1331، ص 30، 31؛ مسلم: 1981ء، 10، ص 227، 228۔

متعدد طریقوں کے حوالے دیے گئے ہیں جو سودوں کو تکنیکی انداز سے جائز بنانے کے لیے استعمال کیے جاتے رہے ہیں۔[1] امام بخاری رحمہ اللہ نے صحیح بخاری میں کتاب الحیل کے نام سے بہت سے ایسے حیلوں کا ذکر کیا ہے جو شرعی اصولوں کے تحت ممنوع ہیں۔

جدید دور میں جوزف شاٹ (Joseph Schacht) نے حیل کے موضوع پر کافی کام کیا ہے۔ شاٹ نے حیل کی اقسام کی توضیح کی ہے۔ حنفی فقہا شیبانی اور خساف اور شافعی فقیہ قزوینی نے اس سلسلے میں جو کام کیا ہے اس پر تبصرہ کرتے ہوئے انہوں کئی اقسام کے حیلوں کا تعلق غلط تاویل کے گمراہ کن طریقوں سے جوڑا ہے۔ اس موضوع پر کافی لٹریچر موجود ہے جس کے مطالعے سے معلوم ہوتا ہے کہ کئی طرح کے حیلے جائز بھی قرار دیے گئے جو ایسے طریقہ ہائے کار پر مشتمل ہیں جن کا مقصد لوگوں کو عقود میں شامل ہونے اور قانونی معاہدے وضع کرنے میں محتاط رہنے کا مشورہ دینا ہے۔ ان کا ہدف قانون سے تصادم سے گریز کرنا ہے، قانون سے بچنا نہیں۔ چنانچہ جائز حیلوں میں احتیاطی طریقے شامل ہیں اور یہ فقہی لٹریچر میں اضافے کی حیثیت رکھتے ہیں۔[2]

محمصانی نے حیلہ سازی کی ممانعت کے لیے مندرجہ ذیل دلائل بیان کیے ہیں:

> ''اول، شریعت کا ہدف خود افعال نہیں بلکہ وہ مفادات اور مقاصد ہیں جن کی ان افعال کے ذریعے تکمیل ہوتی ہے۔ چنانچہ تمام افعال اپنی روح اور نیت کی روشنی میں دیکھے جانے چاہئیں، ظواہر کے حوالے سے نہیں ...... دوم، قانون سے بچنے کی کوششیں دھوکے کے مترادف ہیں اور دھوکا شریعت میں ممنوع ہے جیسا کہ قرآن وسنت کے احکامات سے واضح ہے ...... سوم، قانونی حیلہ سازی کے خلاف رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم، صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اور تابعین رحمہم اللہ کے اقوال موجود ہیں ...... ابن مسعود اور ابن عباس رضی اللہ عنہما نے نبی صلی اللہ علیہ وسلم کی پیروی کرتے ہوئے قرض یا دَین کے تصفیے سے قبل مدیون سے تحفہ قبول کرنے سے منع کیا ہے کیونکہ ان حالات میں تحفے کا مقصد دَین کی ادائیگی کو ملتوی کرنا ہوسکتا تھا اور یہ سود کو جائز قرار دینے کا ایک حیلہ تھا۔ اسی طرح مسلم فقہا، ان کے مقلدین اور امام بخاری رحمہ اللہ جیسے محدثین قانونی حیلہ سازی کی ممانعت اور ان سے گریز کی ضرورت پر متفق ہیں۔''[3]

چنانچہ محمصانی کے مطابق حیلے بہانے شریعت کی روح کے خلاف ہیں اور جائز نہیں۔ شافعی، مالکی اور حنبلی فقہا رحمہم اللہ نے حیلوں کے استعمال کو حرام اور مکمل طور پر ممنوع قرار دیا ہے جبکہ حنفی فقہا کے نزدیک صرف وہ حیل جائز ہیں جو شریعت کی روح کے مطابق ہوں۔ قابل قبول حیلے کی ایک مثال یہ ہے کہ مدیون دائن کو اس قیمت پر کوئی چیز فروخت کرے جو اصل قیمت سے کم ہو یا مدیون دائن سے اس قیمت پر کوئی چیز خریدے

---

① علی، ص:355-364۔

② Schacht، 1964ء، ص:81-84، 205-210۔

③ محمصانی، 1961ء، ص:124، 125، تفصیلات کے لیے دیکھیے ص:119-126۔

جو اصل قیمت سے زیادہ ہو۔[1] خریدار چیز کو خود استعمال کر سکتا ہے یا دیگر ضروریات کے لیے نقد حاصل کرنے کی خاطر اسے مارکیٹ میں بیچ سکتا ہے۔ تاہم یہ حقیقی خرید وفروخت (تورق) کا عمل ہے اور بیع العینہ سے مختلف ہے جس میں بیچنے والا ہی دوبارہ خرید لیتا ہے اور جسے رسول اکرم ﷺ نے ممنوع قرار دیا ہے۔

چنانچہ فتاویٰ عالمگیری میں عینہ پر مبنی اس طرح کے حیلے کو ناجائز قرار دیا گیا ہے جس میں مثال کے طور پر حیلہ ساز 1000 روپے کی چیز فروخت کرتا ہے جس کی قیمت ایک سال بعد ادا کرنی ہوتی ہے اور پھر وہی چیز نقد پر 950 روپے میں واپس خرید لیتا ہے، کیونکہ اس سودے میں ربوٰ کا عنصر شامل ہو جاتا ہے۔ اس میں دائن اور مدیون کے درمیان چیز کی ''دہری فروخت'' ہوتی ہے، ایک مرتبہ نقد پر اور ایک مرتبہ ادھار پر زیادہ قیمت کے عوض، جس کا حتمی نتیجہ سودی قرض کی صورت میں نکلتا ہے۔

فقہا کے نزدیک بیع العینہ بظاہر رسمی ذرائع سے ناجائز کو جائز قرار دینے کا ایک بہانہ ہے۔ ابن قدامہ فرماتے ہیں: ''اگر کوئی شخص ادھار پر ایک چیز بیچتا ہے تو اس سے کم قیمت پر خریدنا جائز نہیں۔ اسی طرح اگر کسی شخص نے نقد پر کوئی چیز بیچی اور پھر قیمت فروخت سے زیادہ قیمت پر ادھار خرید لی تو یہ جائز نہیں۔ تاہم اگر وہ نقد سے کم قیمت پر خریدے تو جائز ہوگا۔''[2]

اگرچہ بعض فقہا، خصوصاً شافعی مکتب فکر کے مقلدین نے مخصوص صورتوں میں عینہ کو جائز ٹھہرایا ہے[3] تاہم بالعموم فقہا نے اسے ممنوع قرار دیا ہے۔ شافعی فقہا بھی اس کی کھلی اجازت نہیں دیتے۔ اس حوالے سے سیف الاظہر روزلی اور محمود ایم سانوسی ایک تحقیق میں اس نتیجے پر پہنچے ہیں: ''چنانچہ ہم یہ نتیجہ اخذ کرتے ہیں کہ امام شافعی رحمہ اللہ کا نقطہ نظر دیگر مکاتب فکر سے ملتا جلتا ہے، گو کہ ان کا اختیار کردہ طریقہ بظاہر مختلف نظر آتا ہے کیونکہ ان کی رائے یہ ہے کہ جب عقد کی رسمی شرائط بظاہر پوری ہو رہی ہوں تو فریقین کی نیت کی بنیاد پر عقد کو ناجائز نہیں کہا جا سکتا۔ اسی طرح زیر نظر تحقیق میں بیع العینہ کے حق میں کوئی شرعی جواز نہیں پایا گیا۔''[4]

اس بنیاد پر البرکہ بینک کی شریعت کمیٹی نے ایسے سودے کو جائز قرار نہیں دیا جس میں کوئی شخص کسی کمپنی سے 20 ڈالر میں کوئی چیز خرید کر اس کی سسٹر کمپنی کو 15 ڈالر میں بیچ دے کیونکہ یہ بیع العینہ ہے۔[5] اس کا مطلب یہ ہوا کہ چیز فروخت کنندہ دوبارہ خرید لیتا ہے اور اس سودے کا مقصد صرف سود حاصل کرنا ہوتا ہے۔ تاہم اگر کوئی کمپنی مکمل طور پر کسی ایک فریق کی ملکیت میں نہ ہو تو یہ بیع العینہ نہیں کیونکہ اس صورت میں

---

① محمصانی، 1961ء، ص: 122۔

② ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 177-174۔

③ دیکھیے نووی، صحیح مسلم کے حواشی میں، 1981ء، 6، ص 21۔

④ روزلی اور سانوسی، 1999ء۔

⑤ البرکہ، 1997ء، ص 128۔

فروخت کی جانے والی چیز پہلے فروخت کنندہ کو دوبارہ نہیں بیچی گئی۔ یہ صورت جائز ہوگی بشرطیکہ ربوٰ کی ممانعت سے بچنے کے لیے کوئی حیلہ اختیار نہ کیا گیا ہو۔

حقیقت تو یہ ہے کہ ایسی بیشتر صورتوں میں قبضہ دینے یا حوالگی کا عمل ہوتا ہی نہیں جیسا کہ 1980ء کے عشرے میں پاکستان کے غیر سودی (NIB) سسٹم میں مکرر خریداری (Buy-back) پر مبنی سودی لین دین میں ہوتا تھا۔ اس طریقہ کار کو شریعت کورٹس نے غیر شرعی قرار دیا تھا۔

عینہ کی ایک اور شکل یہ ہے کہ ایک شخص دوسرے سے کہتا ہے: ''میرے لیے (تیسرے فریق سے) دس دینار نقد کے عوض فلاں فلاں چیز خریدو تو میں تم سے ادھار پر 12 دینار میں وہی چیز خرید لوں گا۔''[1] اگر فریقین معمول کی خرید و فروخت کر رہے ہوں اور ملکیت حقیقتاً منتقل ہو تو اس سودے میں ربوٰ لازماً شامل نہیں۔ تاہم مالکی فقہا (ناجائز کام کے) ذرائع کو روکنے (سد الذرائع) کی بنیاد پر اسے بھی ناجائز ٹھہراتے ہیں اس بارے میں حنبلی فقیہ ابن تیمیہ رحمہ اللہ فرماتے ہیں: ''اور اگر [دوسرے فریق سے نقد کے عوض مال خرید کر ادھار پر اضافے کے ساتھ بیچنے کی] درخواست کرنے والے شخص کا [اس لین دین سے] مقصد میعاد پوری ہونے پر زیادہ درہموں (رقم) کے عوض ابھی درہم حاصل کرنا ہے اور فروخت کنندہ کا مقصد بھی یہی ہے، تو یہ ربوٰ ہے اور اس کی ممانعت میں کوئی شبہ نہیں، خواہ اسے کیسے بھی حاصل کیا جائے۔ درحقیقت اعمال کا دارومدار نیتوں پر ہے اور ہر شخص کی نیت ہوتی ہے۔''

ابن تیمیہ رحمہ اللہ نے بیع العینہ کو خریدار کی نیت کے لحاظ سے تین زمروں میں تقسیم کیا ہے:

1. وہ استعمال کرنے کے لیے (ادھار پر) سامان خریدتا ہے، جیسے غذائی اشیا، مشروبات وغیرہ۔ یہ معاملہ بیع کا ہے جسے اللہ تعالیٰ نے جائز ٹھہرایا ہے۔
2. وہ خرید و فروخت کے لیے سامان خریدتا ہے۔ یہ تجارت ہے جسے اللہ تعالیٰ نے جائز ٹھہرایا ہے۔
3. وہ ضرورت کے تحت درہم حاصل کرنے کے لیے سامان خریدتا ہے جبکہ اس کے لیے ادھار لینا یا عقد سلم (فوری ادائیگی کے عوض آئندہ حوالگی) کے ذریعے کوئی چیز بیچنا مشکل تھا، اس لیے اس نے فروخت کرنے کے لیے چیز خریدی تاکہ اسے بیچ کر نقدی حاصل کر سکے۔ یہ تورق (عینہ کی ایک شکل) ہے جو معروف ترین فقہاء کے نزدیک مکروہ ہے۔[2]

فروخت کر کے واپس خریداری (Buy-back) کے معاملے کی ایک اور شکل یہ ہے کہ کوئی شخص اپنا مکان بیچ کر قیمت وصول کر لیتا ہے لیکن پھر خریدار وعدہ کرتا ہے کہ جب بھی فروخت کنندہ قیمت واپس کرے گا، وہ (خریدار) مکان اسے دوبارہ بیچ دے گا۔ حنفی فقہا بعض شرائط کے ساتھ اس حیلے کو جائز قرار

---

[1] موازنہ کیجیے: رے، 1995ء، ص 56۔

[2] ابن تیمیہ، فتاویٰ، 440/29، 431/29، موازنہ کیجیے رے، 1995ء، ص 56، 57۔

دیتے ہیں۔ حنفی فقہ میں اسے بیع بالوفا کہا جاتا ہے۔ اس میں فروخت شدہ اثاثے کو اُس وقت تک ضمانت تصور کیا جاتا ہے جب تک دوسرا فریق رقم واپس نہ کر دے۔ خریدار فروخت کنندہ سے وعدہ کرتا ہے کہ مؤخر الذکر جب بھی مکان کی قیمت واپس کرے گا وہ اسے مکان دوبارہ بیچ دے گا۔ حنفی فقہا کی بھی یہ رائے ہے کہ اگر مکان کی دوبارہ فروخت کو اصل سودے سے مشروط کر دیا جائے تو یہ جائز نہیں۔ تاہم اگر پہلی فروخت کسی شرط کے بغیر ہوتی ہے اور فروخت کے بعد خریدار یہ وعدہ کرتا ہے کہ جب بھی فروخت کنندہ وہی قیمت ادا کرے گا تو وہ اسے مکان دوبارہ بیچ دے گا، تو یہ وعدہ جائز ہے اور اس سے نہ صرف ایک اخلاقی ذمہ داری پیدا ہوتی ہے بلکہ اصل فروخت کنندہ کو ایک حق حاصل ہو جاتا ہے جسے وہ استعمال کر سکتا ہے۔ اگر وعدہ پہلی فروخت سے پہلے کیا گیا ہو جس کے بعد غیر مشروط فروخت کا سودا کیا جائے تو بھی بعض حنفی فقہا اسے جائز قرار دیتے ہیں۔ ①

مندرجہ بالا دلائل کی بنیاد پر علما نے مکرر خریداری کے بعض وعدوں کو جائز ٹھہرایا ہے اور اسلامی بینک مشارکہ متناقصہ کے ذریعے مکاناتی مالکاری (Housing Finance) فراہم کرتے ہوئے اس طریقے کو استعمال کرتے ہیں۔ بینک کلائنٹ سے کسی پلاٹ یا مکان کی ملکیت میں اس کا حصہ خرید لیتا ہے اور کلائنٹ مخصوص مدت، جو عموماً ایک سال ہوتی ہے، گذرنے کے بعد وہ حصہ دوبارہ خریدنے کا وعدہ کرتا ہے۔ اس مدت کے دوران پراپرٹی کی ہیئت یا مارکیٹ میں اُس کی قیمت تبدیل ہو جاتی ہے۔ علما نے ایک سال کی مدت اس لیے تجویز کی ہے کہ کہیں یہ معاملہ بیع العینہ کے ممنوعہ زمرے میں نہ آ جائے۔ ②

6.12 خیار۔ عقدِ بیع کی منسوخی کا اختیار:

تجارتی معاملات میں شریعت کا تقاضا یہ ہے کہ فروخت کنندہ بیچی جانے والی شے کے تمام نقائص بیان کرے ورنہ سودا صحیح نہیں ہوگا۔ اگر کسی شخص نے کوئی چیز خریدی اور وہ عقد کے وقت یا اس سے پہلے چیز کے نقص سے آگاہ نہیں تھا تو چاہے نقص چھوٹا ہو یا بڑا، اس کے پاس ایک اختیار ہے کہ وہ اسی قیمت پر چیز رکھ سکتا ہے یا پھر مسترد کر سکتا ہے۔ اسی طرح اگر فروخت کنندہ نے اس دعوے کے ساتھ کوئی شے بیچی کہ اس میں فلاں خاصیت ہے اور اُس شے میں وہ خاصیت نہ ہو تو خریدار کو عقد منسوخ کرنے کا اختیار ہے۔ تاہم یہ ذہن میں رہنا چاہیے کہ اختیار استعمال کرنے کا حق ہر حال میں از خود حاصل نہیں ہوتا۔ عقد کرنے کے موقع پر اس کی صراحت کی جانی چاہیے۔ اس طرح ہمیں اسلامی قانونِ تجارت کی ایک اور خصوصیت کا پتہ چلتا ہے: تنسیخ بیع کا حق (خیار)۔

جب بیع کا عقد صحیح طور پر مکمل کر لیا جائے اور اس میں کوئی غیر قانونی پہلو نہ ہو، تب بھی اگر عقد میں

① عثمانی، 2000a ء، ص 88، بحوالہ جامع الفصولین 2، ص 237 اور ردالمحتار، 4، ص 135۔

② عثمانی، 2000a ء، ص 82-92۔

اختیار (خیار الشرط)[1] کی شق شامل ہو تو یہ ضروری نہیں کہ فریقین عقد کے مطلقاً پابند ہیں۔ اسی طرح جب تک فریقین عقد کے مقام سے رخصت نہ ہو جائیں تب تک ان میں سے کوئی بھی عقد منسوخ کر سکتا ہے (خیار المجلس)۔ تاہم اگر یہ شق شامل ہو کہ فریقین کے رخصت نہ ہونے کے باوجود عقد کو حتمی سمجھا جائے گا تو خیار المجلس دستیاب نہیں ہوگا۔[2] اختیار یا خیار کا یہ تصور اُن ''آپشنز'' (اختیارات) سے قطعاً مختلف ہے جو آج کل مشتقات (Derivatives) کی روایتی مارکیٹ میں بیچے خریدے جاتے ہیں۔ یہ سودے صحیح فروخت کے لیے درکار شرائط پر پورے نہیں اترتے۔ ہم باب 8 میں آپشنز اور دیگر مشتقات کا مفصل جائزہ لیں گے۔

شریعت کے لٹریچر میں تجارت میں بیع کی منسوخی کے اختیار کے تصور پر بحث کی گئی ہے جس سے ہم یہ نتیجہ اخذ کرتے ہیں کہ عقد کے موقعے پر وہ فریق جو معلومات کے لحاظ سے کمزور ہو مخصوص مدت کے اندر عقد کو منسوخ کر سکتا ہے۔ خود نبی کریم ﷺ نے اپنے ایک صحابی رضی اللہ عنہ کو یہ مشورہ دیا کہ وہ اپنی تمام خریداریوں میں تین دن تک خیار کا حق رکھے۔ فقہا اس پر متفق ہیں کہ اس قسم کا اختیار صحیح ہے۔ تاہم تین دن سے زیادہ کے اختیار پر ان میں اختلاف ہے۔[3] یہ اختیار دونوں میں سے کوئی بھی فریق رکھ سکتا ہے۔

اس کے علاوہ خریدار کو عقد میں کسی شرط کی شمولیت کے بغیر اُن چیزوں کے بارے میں اختیار ہوتا ہے جو اس نے بغیر دیکھے خریدی ہوں۔ اسی طرح خریدی جانے والی چیز کے نقائص کے حوالے سے بھی اختیار ہوتا ہے۔ سب سے بڑا نقص یہ ہے کہ فروخت کنندہ کے پاس بیچنے کا حق یا ملکیت ہی نہ ہو۔ فریقین اس بات پر بھی اتفاق کر سکتے ہیں کہ اگر 'مثال کے طور پر' تین دن میں ادائیگی نہ کی گئی تو عقد منسوخ ہو جائے گا۔ اسے خیار النقد یا ادائیگی کا اختیار کہتے ہیں۔ یہ فروخت صرف اس صورت میں صحیح ہوگی جب ادائیگی مقررہ دنوں کے اندر کر دی جائے۔[4]

فقہ کی کتابوں میں خیارات کی متعدد شکلوں پر بحث کی گئی ہے جن میں سے، خیار المجلس کے علاوہ، مندرجہ ذیل اقسام اہم ہیں:

- خیار الشرط: ایسی شق کہ کسی بھی فریق کو اتنے (مقررہ) دنوں کے اندر سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوگا۔ اسے بیع الخیار بھی کہا جاتا ہے۔
- خیار الرؤیت: بیچی جانے والی اشیا کا معائنہ کرنے پر استعمال کیا جانے والا اختیار۔ اگر فروخت کے

---

① الجزیری، 1973ء، ص 339، 340، 357-362؛ ترمذی، 1988ء، نمبر 1268، 1269، ص 13-15، 16۔

② الجزیری، 1973ء، ص 343-345۔

③ الجزیری، 1973ء، ص 358۔

④ الجزیری، 1973ء، ص 358، 359۔

عقد میں اس اختیار کی شق رکھی گئی ہو تو اشیا کا معائنہ کرنے پر ان کے عقد کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں وہ واپس کی جا سکتی ہیں۔

- خیار العیب: نقص کے حوالے سے اختیار۔ اگر بیچی جانے والی اشیا ناقص ہوں تو واپس کی جا سکتی ہیں۔ یہ اختیار اس صورت میں بھی دستیاب ہوگا کہ عقد میں ایسی کوئی شق موجود نہ ہو بشرطیکہ عقد کے وقت نقص خریدار کے علم میں نہ لایا گیا ہو اور نقص سے بیچی گئی شے کی قدر نمایاں طور پر کم ہو گئی ہو۔[1] تاہم اگر فروخت کنندہ عقد کے وقت یہ اعلان کرتا ہے کہ وہ بیچی جانے والی شے میں کسی نقص کا ذمہ دار نہ ہوگا تو حنفی فقہا کے مطابق عقد صحیح ہوگا اور خیار العیب حاصل نہیں ہوگا۔[2]
- خیارُ الوصف: وصف اور معیار کا اختیار۔ اگر اشیا کسی متعینہ خاصیت کے ساتھ بیچی جائیں لیکن وہ خاصیت موجود نہ ہو تو اشیا واپس کی جا سکتی ہیں۔
- خیارِ غبن: قیمت سے متعلق اختیار۔ یہ اُس صورت میں استعمال ہوتا ہے جب اشیا مارکیٹ کے نرخ سے زیادہ پر بیچی جائیں اور خریدار کو یہ بتایا جائے یا تاثر دیا جائے کہ مارکیٹ کی قیمت وصول کی جا رہی ہے۔
- خیار النقد: قیمت کی فوری ادائیگی سے متعلق اختیار۔ نقد سودے میں، یعنی جب معاملہ با قاعدہ ادھار کا نہ ہو، اور خریدار فوری ادائیگی سے قاصر ہو تو فروخت کنندہ کہے کہ اتنے دن یا وقت کے اندر آپ ادائیگی کر دیں گے تو سودا ہے، ورنہ منسوخ سمجھا جائے گا۔

جہاں تک خیار الرؤیت کا تعلق ہے، فقہا کے درمیان اس بارے میں اختلاف ہے کہ آیا ان دیکھی اشیا کی فروخت حتمی ہے۔[3] ابن حزم رحمہ اللہ کا یہ موقف ہے کہ اگر ایک شخص کوئی ان دیکھی چیز خریدتا ہے لیکن فروخت کنندہ نے چیز کے خواص وضاحت سے بیان کر دیے ہیں اور چیز ان خواص سے مطابقت رکھتی ہے تو خیار الرؤیت استعمال کر کے اس چیز کو نہ خریدنا غیر منصفانہ عمل ہوگا۔[4] شیخ صدیق الضریر حفظہ اللہ نے لکھا ہے:

> ''حنفی اور شافعی فقہا اس پر متفق ہیں کہ خریدار اس فروخت کا پابند نہیں۔ چیز کو دیکھنے پر وہ عقد کی توثیق یا تنسیخ کر سکتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اس کے پاس چیز کو دیکھنے کے بعد مسترد کرنے کا اختیار موجود ہے، چاہے چیز بیان کردہ خواص کے مطابق ہو کیونکہ چیز کو نہ دیکھنے کی وجہ سے سودا مکمل نہیں ہوتا۔ چونکہ اس قسم کی بیع کو خیار الرؤیت کی بیع کہا جاتا ہے اس لیے اس میں یہ اختیار ضرور ہونا چاہیے۔ مالکی اور شافعی فقہا کا ایک نقطہ نظر یہ ہے جس سے حنبلی بھی متفق ہیں کہ اگر خریدار بیچی جانے والی چیز کو ویسا ہی پائے جیسے اس کے خواص بیان کیے گئے تھے تو وہ سودے کا پابند ہوگا۔ لیکن اگر وہ

---

1. الجزیری، 1973ء، ص 383-381۔
2. الجزیری، 1973ء، ص 395۔
3. ابن حزم، 1988ء، 7، ص 214، 215۔
4. ابن حزم، 1988ء، 7، ص 216۔

چیز کے خواص مختلف پائے تو اس کے پاس سودے کی توثیق یا تنسیخ کا اختیار ہوگا۔ یہ نقطہ نظر زیادہ منطقی اور مدلل ہے۔"①

سلم اور استصناع میں اگر چیزیں ان خواص کے مطابق ہوں جو پہلے بیان کیے جا چکے ہیں تو خیار الرؤیت دستیاب نہیں ہوگا۔

اسلامی بینکوں کے مرابحہ میں کلائنٹ کو نقص اور معیار کے خیار حاصل ہوتے ہیں۔ اگر کلائنٹ کو درکار اثاثے یا اشیا بیان کردہ خواص کے مطابق نہیں یا ان میں کوئی نمایاں نقص ہے تو کلائنٹ کو اپنے وعدے کے باوجود چیز نہ خریدنے کا حق ہوگا اور اگر مرابحہ کا عقد ہو بھی جائے تو اسے سودے کو منسوخ کرنے کا حق ہوگا بشرطیکہ بینک کلائنٹ کو اثاثے کا معائنہ کرنے کا موقع دینے کے بعد فروخت کے موقعے پر فٹنس سرٹیفکیٹ نہ حاصل کرلے۔

6.13 خلاصہ:

بیع کے صحیح عقد کی مندرجہ ذیل شرائط ہیں:

1. فریقین نے اپنی مرضی و منشا سے عقد کیا ہو۔
2. فریقین عاقل و بالغ ہوں۔
3. مبیع قدر رکھنی والی کوئی ایسی شے ہو جو شریعت میں قابل قبول ہو۔ یہ پاک صاف، مباح، قابل قبول حد تک ثابت و سالم اور بیچے جانے کے قابل ہو، اس کی قانونی اور کاروباری قدر ہونی چاہیے۔ شرعی نقطہ نگاہ سے اس کا اصل مقصد جائز ہو، اسلامی قانون میں ممنوع اور نظم عامہ و اخلاقیات کے خلاف نہ ہو۔
4. فروخت کنندہ کو بیچی جانے والی شے کا مالک ہونا چاہیے یا اسے شراکت، وکالہ یا (کسی نابالغ کی) سرپرستی جیسے کسی عقد کی رو سے چیز بیچنے کا اختیار ہونا چاہیے۔
5. فروخت کنندہ کو بیچی جانے والی اشیا خریدار کے حوالے کرنے کے قابل ہونا چاہیے۔
6. فریقین کو بیچی جانے والی شے کا اچھی طرح معائنہ کرنا چاہیے یا اس کے خواص بیان کرنے چاہئیں۔
7. عقد کی تکمیل کے وقت قیمت ٹھیک ٹھیک متعین اور فریقین کو معلوم ہونی چاہیے۔
8. تمام مباح اشیاء نقد کے عوض یا ادھار پر بیچی خریدی جا سکتی ہیں بشرطیکہ تبادلی قدر ہم جنس نہ ہو۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ وہ تمام اشیا جو کرنسی نہیں اور ثمن کے زمرے میں نہ آتی ہوں کرنسی کے عوض ادھار پر بیچی جا سکتی ہیں۔
9. کسی شے کی ادھار قیمت اس کی نقد قیمت سے زیادہ ہو سکتی ہے۔ لیکن جب فروخت کا عقد فائنل ہو تو قیمت واضح طور پر متعین ہونی چاہیے۔ اگر ادھار فروخت میں مدیون خریدار تاخیر سے ادائیگی کرے تو

① الضریر، 1997ء، ص 33 (بحوالہ البدائع 5/392، المہذب I/263)۔

فروخت کنندہ خریدار سے کوئی اضافی رقم حاصل نہیں کرسکتا۔

10. زر کی خرید وفروخت دیگر اشیاء کی طرح نہیں کی جاسکتی اور مالیاتی لین دین حقیقی خرید وفروخت یا کاروباری سرگرمیوں کی بنیاد پر ہی کیا جاسکتا ہے۔

اس باب میں غرر کے عنصر اور غرر و ربا کی وجہ سے ممنوع قرار پانے والی بیوع کا بھی جائزہ لیا گیا۔ حیل (قانونی حیلے) اور بیع العینہ کے بارے میں شریعت کے احکامات بھی بیان کیے گئے تاکہ یہ واضح ہوسکے کہ اسلامی بینک کن حدود کے اندر پراڈکٹس تیار کرسکتے ہیں۔ خیار کے تصور اور اسلامی بینکاری کے کاروبار اس کے تعلق کا بھی قدرے تفصیل سے جائزہ لیا گیا۔

❀❀❀

7
اسلامی تجارتی قانون میں قرض اور دَین سے متعلق امور

7.1 تعارف:

عام بینک سود کی بنیاد پر ڈپازٹرز سے رقم لیتے ہیں اور قرض لینے والوں کو سود پر دے دیتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں ان کے کاروبار کا دارومدار کسی نہ کسی طرح سودی قرض پر ہوتا ہے۔ اسلامی بینکوں کا اساسی ڈھانچہ نفع نقصان میں شرکت یا ایسے طریقوں پر قائم ہے جو بلا سود قابل وصولی رقوم اور ادھار پر منتج ہوتے ہیں۔ اسلامی بینک عام طور پر نفع نقصان میں شرکت کی بنیاد پر ڈپازٹ لیتے ہیں۔ کچھ کرنٹ ڈپازٹس بھی ہوتے ہیں جنھیں بالعموم قرض اور بعض صورتوں میں ودیعہ/امانت سمجھا جاتا ہے۔ مالکاری فراہم کرنے یعنی اثاثوں کے حوالے سے اسلامی بینک نفع نقصان میں شرکت نیز دیون کو وجود میں لانے والے ایسے طریقے استعمال کرتے ہیں جو خرید و فروخت یا لیزنگ کے معاملات پر مبنی ہوتے ہیں۔ عملاً اُن کے مالکاری اثاثوں کا بڑا حصہ ایسے طریقوں پر مبنی ہوتا ہے جو دَین کو وجود میں لاتے ہیں۔

شریعت میں ادھار دینا نیکی کا عمل ہے چنانچہ قرض دی گئی رقم کا مقروض سے کوئی معاوضہ نہیں لیا جا سکتا۔[1] اس کا مطلب یہ ہوا کہ قرض لینے والا شخص صرف اصل رقم ادا کرنے کا مکلّف ہے اور کسی اضافے کا مطالبہ قرض کو سودی بنا دے گا۔

اسلامی مالیاتی ادارے دیون تخلیق کرتے ہیں کیونکہ وہ ادھار فروخت یا اثاثوں کی لیز کی شکل میں کریڈٹ کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔ بعض حالات میں وہ قرض بھی دیتے ہیں۔ اس لیے اس موضوع پر مفصل بحث ضروری ہے۔ یہاں جن پہلوؤں پر نظر ڈالی جائے گی ان میں کچھ اصطلاحات کی وضاحت، قرض دی جانے والی اشیا، قرض دینے کے قواعد و ضوابط، قرض اور دَین کی ادائیگی، اضافی ادائیگی بطور تحفہ، ضمانت طلب کرنا اور دینا، ضامنین کی ذمہ داریاں، قرض کی منتقلی یا حوالہ، (بغیر کسی معقول وجہ کے) نادہند ہونے کی صورت میں مدیون کی سزا، دائن کے لیے ہدایات اور مدیون کے فرائض، دَین کے عوض دَین کی فروخت، قبل از وقت ادائیگی پر رعایت اور دیوالیہ پن سے متعلق امور شامل ہیں۔

7.2 اصطلاحات کی تعریف:

اس سلسلے میں قرآن و حدیث اور فقہ میں جو اصطلاحات استعمال ہوئی ہیں وہ قرض، سلف اور

---

[1] الجزیری، 1973ء، ص 300، 680-677۔

دَین ہیں۔پہلی دو اصطلاحات کا تعلق قرض لینے دینے سے ہے جبکہ دَین میں ہر وہ حق شامل ہے جو کسی کے ذمے واجب ہو ،بلخصوص دَین کسی اور عقد یا ادھار معاملات کے نتیجے میں وجود میں آتا ہے۔اسطرح قرض کے مقابلے میں دین کے مفہوم میں وسعت ہے۔''قرض'' کے لفظی معنی کاٹنے کے ہیں۔عقدِ قرض کی وجہ تسمیہ یہ ہے کہ جب کوئی شے ادھار دی جاتی ہے تو وہ قرض دینے والے کی ملکیت سے کٹ جاتی ہے۔قانونی طور پر قرض کا مطلب ہے قدر کی حامل کوئی شے کسی اور کی ملکیت میں بطورِ احسان دینا تاکہ لینے والا شخص اس سے کوئی فائدہ اٹھا سکے۔اس میں شرط یہ ہوتی ہے کہ وہی چیز یا اسی طرح کی اور اسی مقدار کی چیز عندالطلب یا مقررہ وقت پر واپس کی جائے گی۔اس قانونی تعریف پر فقہا متفق ہیں۔[1]

سپریم کورٹ آف پاکستان کی شریعت اپیلٹ بنچ نے قرض اور دَین کے بارے میں الازہر (مصر) کے شیخ سید محمد طنطاوی کا حوالہ دیا ہے۔وہ کہتے ہیں:

''قرض (بطور اصطلاح) دَین سے زیادہ تخصیص کا حامل ہے کیونکہ یہ وہ ادھار ہے جو کوئی شخص کسی دوسرے کو امداد، اعانت یا پیشگی کے طور پر کچھ وقت کے لیے دیتا ہے......دَین کرائے یا خرید وفروخت یا کسی اور ایسی صورتحال میں وجود میں آتا ہے جس میں ایک شخص دوسرے کا دیندار ہو جائے۔دیون کسی نفع کے بغیر واپس کرنے ہوتے ہیں کیونکہ وہ حاجت مندوں کی مدد اور ان کی ضروریات پوری کرنے کے لیے دیے جاتے ہیں۔اس لیے دائن کو مدیون پر اپنی دی ہوئی رقم یا ادھار سے زیادہ بوجھ نہیں ڈالنا چاہیے۔''[2]

''سلف'' کے لفظی معنی ایسا قرض ہے جو قرض دینے والے کے لیے کوئی نفع نہ لائے۔[3] وسیع تر مفہوم میں اس میں مخصوص مدت کے قرض یعنی قلیل مدتی، وسط مدتی اور طویل مدتی قرضہ جات شامل ہیں۔سلف، سلم کے مترادف ہے جس میں کسی چیز کی قیمت پیشگی ادا کی جاتی ہے اور چیز مستقبل میں سلم معاہدے کے مطابق فراہم کی جاتی ہے۔اس سے فروخت کنندہ کے لیے ایک واجبہ وجود میں آتا ہے۔

دراصل قرض ایک خاص قسم کا سلف ہے۔اگر واجب الادا رقم کسی بھی وقت یا عندالطلب واپس لی جا سکے تو اسے قرض یا عندالطلب واجب الادا رقم (Loan) کہتے ہیں۔لہٰذا اسلامی قانون میں قرضہ جات کو سلف اور قرض کے زمروں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔سلف مقررہ میعاد پر واجب الادا ذمہ داری ہوتی ہے جبکہ

---

① ابن حزم،1988ء،6،ص347،نمبر1191؛الجزیری،1973ء،ص300،301،677-680۔

② شریعت اپیلٹ بنچ،2000ء،ص217،218۔

③ القطان،ص357۔

قرض وہ لون ہوتا ہے جو عند الطلب واجب الادا ہو۔[1] محدود معنوں میں دَین کسی ادھار معاملے کے نتیجے میں پیدا ہوتا ہے جس میں کوئی ایک تبادلی قدر یعنی فروختنی اشیا یا ان کی قیمت مؤخر کی جائے۔ اس سلسلے میں یہ اہم ہے کہ ہر دَین قرض بھی ہوتا ہے لیکن یہ ضروری نہیں کہ ہر قرض دَین بھی ہو۔

چیزیں ادھار لینے سے متعلق ایک اور اصطلاح ''عاریہ'' بھی استعمال ہوتی ہے جس کا مطلب ہے معاوضہ لیے بغیر استعمال کے لیے کوئی چیز دینا۔ اس مفہوم میں یہ قرض کی طرح احسان کا عمل ہے۔ عاریۃً لی گئی چیز لینے والے شخص پر واجبہ شمار ہوتی ہے جسے اُس کے مالک کو واپس کرنا ہوتا ہے۔ خطبہ حجۃ الوداع میں رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ''عاریۃً لی گئی چیز واپس کرنی ضروری ہے۔ ایک ضامن کو ادھار دینے والے کا نقصان پورا کرنا چاہیے اور واجب الاداد یون ادا کیے جائیں۔''[2]

قرض اور عاریہ میں فرق یہ ہے کہ مؤخر الذکر میں لی گئی چیز بعینہٖ واپس کرنی ہوتی ہے جبکہ قرض میں مشابہ یا ملتی جلتی چیز واپس کی جاتی ہے۔ فتح مکہ کے بعد ایک موقعے پر رسول کریم ﷺ نے غزوۂ حنین کی تیاری کے سلسلے میں صفوان بن امیہ سے کچھ اونٹ اور زرہیں عاریۃً لیں۔ نبی ﷺ نے انہیں یقین دلایا کہ عاریہ پوری واپس کی جائے گی۔ واپسی کے وقت کچھ زرہیں کم تھیں۔ رسول اللہ ﷺ نے دریافت فرمایا کہ اس کا معاوضہ کیسے دیا جائے لیکن صفوان رضی اللہ عنہ، جو اسلام قبول کر چکے تھے، معاوضے سے دستبردار ہو گئے۔[3]

اس طرح انگریزی لفظ Loan قرض کا، اور Debt دَین کا مترادف ہے۔ موجودہ بینکاری نظام میں جو قرضے فراہم کیے جاتے ہیں وہ انہی دو زمروں کے تحت آتے ہیں۔ اسلامی مالیاتی اداروں کے مرابحہ سودوں میں اشیا بیچی جاتی ہیں اور دیون یعنی Debts وجود میں آتے ہیں، جنہیں بغیر کسی اضافی رقم کے ادا کرنا ہوتا ہے کیونکہ سود سے متعلق تمام شرائط ان پر لاگو ہوتی ہیں۔

ادھار کاروبار اور قرض کا جائز ہونا سنت رسول اللہ ﷺ اور فقہا رحمہم اللہ کے اجماع سے ثابت ہے جس میں شک وشبہ کی کوئی گنجائش نہیں۔[4] غزوۂ حنین کے موقعے پر آنحضرت ﷺ نے اسلامی ریاست کے لیے

---

[1] فقہاء میں یہ حنفی، شافعی اور حنبلی مکاتب فکر کی رائے ہے۔ ان فقہا کی نظر میں قرض دیون حالۃ (جو عند الطلب قابل ادائیگی ہوتے ہیں) میں سے ہے۔ خاص طور پر امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ کی رائے یہ ہے کہ قرض دینے والا کسی بھی وقت قرض کی واپسی کا مطالبہ کرسکتا ہے۔ یہی نقطہ نظر ابن حزم رحمہ اللہ کا ہے۔ امام مالک رحمہ اللہ کے مطابق (موجل سودے میں) جب واپسی کا وقت طے ہو جائے تو ادھار فروخت کرنے والا جلد واپسی کا مطالبہ نہیں کرسکتا (العینی، کتاب الاستقراض، ابن حزم، 1988ء، 6، ص350، 351، الأتاسی، 1403ھ، 1، ص439)۔

[2] ترمذی، 1988ء، ص20 (کتاب البیوع، العاریہ پر باب)۔ عاریہ کے بارے میں تفصیل کے لیے دیکھیے ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص203-210۔

[3] ابو داؤد، 1952ء، کتاب البیوع.

[4] نسائی، 7، ص303، ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص313 (باب القرض)۔

عبداللہ ابن ربیعہ رضی اللہ عنہ سے چالیس ہزار درہم قرض لیے۔[1] نبی صلی اللہ علیہ وسلم کی احادیث مبارکہ کے مطابق اللہ تعالیٰ کے نزدیک قرض دینا خیرات دینے سے زیادہ بابرکت عمل ہے۔[2] ایک اور حدیث کے مطابق قرض نصف صدقے کے برابر ہے (حالانکہ یہ پورا واپس کیا جانا ہوتا ہے)۔[3]

ان تمام تعریفوں اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی سنت کی روشنی میں یہ کہا جا سکتا ہے کہ قرض ایک عارضی طور پر دی جانے والی رقم یا مال ہے جو قرض لینے والے کے فائدے کے لیے دیا جاتا ہے اور قرض دینے والا کسی وقت بھی اس کا مطالبہ کر سکتا ہے۔ قرض دینے والا کوئی دنیاوی فائدہ اُٹھانے کا مجاز نہیں۔ ادھار دی گئی شے کی ملکیت قرض لینے والے کو منتقل ہو جاتی ہے جو اپنی دیگر چیزوں کی طرح اُسے اپنی مرضی سے استعمال کر سکتا ہے، بیچ اور خرید سکتا ہے اور بطور عطیہ دے سکتا ہے۔[4] سلف کا لفظ مقررہ مدت کے قرض کے لیے استعمال کیا جاتا ہے اور اس مفہوم میں یہ دَین کے زیادہ قریب ہے۔ چنانچہ سلم میں فروخت کنندہ کو جو چیز طے شدہ وقت پر سپلائی کرنی ہوتی ہے وہ سلف کہلاتی ہے۔ اس طرح دَین اور سلف دونوں واجبات ہیں جو مقررہ مدت کے لیے ادھار لین دین کے نتیجے میں وجود میں آتے ہیں۔

قرض کسی بھی ایسی چیز کا ہو سکتا ہے جو قدر کی حامل ہو اور اس سے مشابہ یا متبادل چیز، قرض کی صورت میں فوراً یا عندالطلب اور، سلف و دَین کی صورت میں، مقررہ وقت پر لوٹانی ہوتی ہے۔ مزید یہ کہ قرض کو کسی اور عقد مثلاً بیع سے مشروط نہیں کیا جا سکتا۔[5]

7.3 کمرشل انٹرسٹ کا ناجائز ہونا:

دور حاضر کے علما کا اس نکتے پر اجماع ہے کہ جدید دور کا کمرشل انٹرسٹ ربٰو کی تعریف میں آتا ہے اور انٹرسٹ یعنی سود پر مبنی قرض یا دَین کی کوئی بھی شکل اس ممانعت سے مستثنیٰ نہیں۔[6] دستیاب لٹریچر سے یہ واضح ہے کہ ربٰو جس سے قرآن مجید میں منع فرمایا گیا ہے اس میں مختلف شکلیں شامل تھیں جو ایام جاہلیہ کے عرب استعمال کرتے تھے۔[7] ربٰو کی بنیاد پر قرض دینا اُس زمانے میں امیر لوگوں کا پیشہ تھا۔ ربٰو پر مبنی تمام معاملات کی مشترکہ خاصیت یہ تھی کہ دَین کی اصل رقم پر اضافہ وصول کیا جاتا تھا۔ بعض اوقات یہ دَین بیع کے

---

① نسائی 7، ص 314، کتاب البیوع، باب استقراض۔

② زحیلی، 1985ء، 4، ص 720، 721۔

③ جصاص، 1999ء، ص 426۔

④ ابن حزم، 1988ء، 6، ص 350، نمبر 1196۔

⑤ زحیلی، 1985ء، 4، ص 720۔ کوئی بھی شرط جس کے تحت ادھار دی گئی رقم کی واپسی میں اضافہ یا کمی ہو، اسے سودی قرض بنا دے گی (ابن حزم، 1988ء، 6، ص 347، نمبر 1193)۔

⑥ شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 463-459، 567-522، ایوب، 2002ء ص 28-19، 39، 40، 260-221۔

⑦ دیکھیے ابن ابی حاتم، 1997ء، نمبر 2913۔

سود کے ذریعے ہوتا تھا اور بعض اوقات قرض کے ذریعے وجود میں آتا تھا۔ اسی طرح اضافی رقم بعض اوقات ماہانہ یا سالانہ بنیادوں پر وصول کی جاتی تھی جبکہ اصل رقم کسی مقررہ وقت پر واپس کرنی ہوتی تھی اور بعض اوقات یہ اضافہ اصل رقم کے ساتھ ہی وصول کیا جاتا تھا۔ ان تمام شکلوں کو ربوٰ کہا جاتا تھا۔

ایسے تمام قرضے اور دیون باطل ہیں جن میں اصل رقم سے زائد کوئی فائدہ بطورِ شرط شامل ہو، خواہ یہ فائدہ مقدار کے حوالے سے ہو یا معیار کے حوالے سے۔ حنفی فقیہ السرخسی فرماتے ہیں: ''جب قرض کے عقد میں فائدے کا حصول بطور شرط شامل ہو تو یہ فائدے پر مبنی قرض ہوگا جس سے رسول اللہ ﷺ نے منع فرمایا ہے۔''[1] المغنی میں ابن قدامہ یہ رائے دیتے ہیں: ''تمام فقہا متفق ہیں کہ کوئی بھی ایسا قرض جو اضافے پر منتج ہونے والی شرط کے ساتھ لیا دیا جائے ناجائز ہے...... اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ اضافہ مقدار میں ہو یا معیار میں۔''[2] فقہاء اس بات پر بھی متفق ہیں کہ اگر قرض کو اضافے یا کسی اور فائدے سے مشروط کر دیا جائے تو اس میں ربوٰ شامل ہو جاتا ہے، چاہے قرض زر کی شکل میں ہو یا نہ ہو۔[3] ابن قدامہ رحمہ اللہ، ابن منذر کا یہ قول نقل کرتے ہیں: ''فقہا اس نکتے پر متفق ہیں کہ قرض دینے والے کی جانب سے کوئی ایسی شرط جو قرض لینے والے کو اصل رقم پر کوئی اضافہ یا تحفہ دینے کا پابند کرے، ربوٰ ہے۔''

حضرات ابن عباس اور ابن مسعود رضی اللہ عنہما نے فائدے پر مبنی کوئی قرض دینے سے منع کیا ہے کیونکہ یہ عقد باہمی مہر و محبت کا عقد ہوتا ہے۔ جب بھی اس عقد میں اصل رقم پر اضافے کی کوئی شق شامل ہوتی ہے تو اس میں ادھار یا قرض دینے کے عمل کی اصل روح باقی نہیں رہتی۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ یہ اضافہ مقدار کی شکل میں ہے یا معیار کی شکل میں۔ مثال کے طور پر اگر کوئی شخص کسی کو غیر متناقص سکوں کے بدلے متناقص سکوں (Debased) کا قرض دے یا کرنسی کی اکائیاں مستقبل میں ''بہتر'' اکائیوں کے عوض ادھار دے تو یہ لین دین ناجائز ہوگا۔[4] اگر قرض کے عقد میں یہ درج ہے کہ ادھار لینے والا اپنا مکان ادھار دینے والے کو کرائے پر دے گا، یا اسے کوئی چیز فروخت کرے گا یا کسی اور موقعے پر اسے قرض دے گا تو یہ عقد ناجائز ہو جائے گا کیونکہ رسول کریم نے بیع کا ایسا عقد کرنے سے منع فرمایا ہے جس میں بطور شرط قرض کا کوئی عقد شامل ہو، کیونکہ ایسی صورت میں قرض دینے والا ایک عقد کو دوسرے عقد سے مشروط کر دیتا ہے اور اس کی اجازت نہیں۔[5] اس طرح مشروط جوابی قرض (Counter Loan) ناجائز ٹھہرتا ہے۔

---

[1] السرخسی، سن درج نہیں، 14، ص 35۔

[2] ابن قدامہ، 1367ھ، IV، ص 319، 320۔

[3] جواد، 1966ء، III، ص 274۔

[4] ابن قدامہ: 1367ھ، IV، ص 320,319۔

[5] ابن قدامہ: 1367ھ، IV، ص 320۔

7.4 قرضے اور بینکاری نظام:

سودی بینکوں اور روایتی حکومتی تمسکات میں ڈپازٹس اور سرمایہ کاری قرض کی تعریف میں آتی ہیں کیونکہ نہ صرف ان کی اصل رقم کی ضمانت دی جاتی ہے بلکہ بینک یا حکومت ان ڈپازٹس رسرمایہ کاری پر منافع دینے کی ذمہ داری بھی قبول کرتی ہے جو یا تو مقررہ ہوتا ہے یا پھر ان کی معاشی سرگرمیوں سے منسلک نہیں ہوتا۔ بینک اس طرح جمع کی گئی رقوم کو اپنی مرضی سے استعمال کرتے ہیں اور مکمل ادائیگی کے ذمہ دار ہوتے ہیں خواہ انہیں ان رقوم کے استعمال میں نقصان ہی کیوں نہ ہو۔ بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹس کو بھی قرض سمجھا جاتا ہے کیونکہ بینک کرنٹ اکاؤنٹ ہولڈرز کے لیے بھی اتنا ہی ذمہ دار ہوتا ہے جتنا فکسڈ اکاؤنٹ ہولڈرز کے لیے۔ اثاثوں (Assets) کے لحاظ سے بھی سودی بینکوں کی مالکاری زیادہ تر قرضہ جات کی شکل میں ہوتی ہے۔ یہ قرضے صَرف ہونے والی پائیدار اشیا (Consumer Durables) یا کاروباری سرگرمیوں، جیسے جاری سرمائے (Working Capital) کے لیے رقم کی فراہمی، تجارتی مالکاری، منصوبہ جاتی مالکاری، بی ایم آر، خُرد مالکاری (Microfinance) اور چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SME) کے لیے مالکاری، حکومتی مالکاری وغیرہ کے لیے فراہم کیے جاتے ہیں۔ کارپوریٹ سیکٹر کو سہولتیں فراہم کرنے کے لیے سرمایہ کاری بینکوں کی براہِ راست ثالثی (Intermediation) بھی بعض اوقات سودی لین دین کی شکل میں ہوتی ہے۔

اسلامی مالیات کے بارے میں لکھنے والے بیشتر مصنفین کا موقف یہ ہے کہ اسلامی فریم ورک میں بینک ثالث کے طور پر کام کرتے رہیں گے۔[1] اسلامی ماہرین معیشت نے یہ تجویز پیش کی ہے کہ بینک ثالث کے طور پر کام کرتے رہیں لیکن ضروری ہے کہ وہ ٹھوس (Tangible) اشیاء کے تاجر یا اداروں کی حیثیت سے بھی کام کریں۔ وہ چاہیں تو یونیورسل بینکاری اور ہولڈنگ کمپنی کے ماڈلز اختیار کر سکتے ہیں جن کے مختلف قسموں کے مالکاری لین دین کے لیے ذیلی ادارے یا میوچل فنڈز ہوں جو مکمل طور پر ان کی ملکیت ہوں۔[2] اسلامی بینکوں کا ڈھانچہ کچھ بھی ہو، اس میں زر سے زر کمانے کا کوئی امکان نہیں ہونا چاہیے اور انہیں مالکاری کے مقصد کے لیے حقیقی اشیا کا کاروبار کرنا چاہیے۔ چونکہ خرید و فروخت اور لیز کے طریقے استعمال کرنے میں دَین یعنی Debt وجود میں آتا ہے اس لیے ان پر دَین سے متعلق شرعی اصولوں کی پابندی کرنا لازم ہے۔

7.5 قرض اور دَین کے بارے میں قرآن مجید سے رہنمائی:

قرآن مجید قرض اور دَین کے مختلف پہلوؤں کے بارے میں رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ ارشاد ہوا ہے:

---

① شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 254۔

② خان، 1999ء۔

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَّيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَن يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَن يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِن رِّجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَن تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَن تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِندَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِن تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ وَإِن كُنتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ﴾

''اے مومنو! جب تم ادھار کا معاملہ ایک مقررہ میعاد کے لیے کرنے لگو تو اس کو لکھ لیا کرو اور تمہارے درمیان لکھنے والا انصاف کے ساتھ لکھے اور لکھنے والا لکھنے سے انکار نہ کرے جس طرح اللہ نے اس کو لکھنا سکھایا ہے اس کو چاہیے کہ لکھ دیا کرے۔ اور وہ شخص لکھوا دے جس کے ذمے وہ حق واجب ہو، اور وہ اللہ سے ڈرتا رہے جو اس کا پروردگار ہے، اور بتانے میں ذرہ برابر بھی کمی نہ کرے۔ پھر جس کے ذمہ حق واجب ہے وہ اگر خفیف العقل یا ضعیف البدن یا خود لکھانے کی قدرت نہیں رکھتا تو اس کا ولی یا کارکن ٹھیک ٹھیک لکھا دے اور اپنے ہی مردوں میں سے دو گواہ بھی کر لیا کرو اور اگر دو مرد گواہ نہ ملیں تو ایک مرد اور دو عورتیں کافی ہیں۔ یہ گواہ وہ ہوں جو تم پسند کرتے ہو۔ تاکہ ان دو عورتوں میں سے کوئی ایک بھول جائے تو ان میں سے ایک دوسری کو یاد دلا دے، اور گواہ بھی انکار نہ کیا کریں جب وہ گواہی کے لیے بلائے جایا کریں۔ اور تم اس کے لکھنے سے اکتایا نہ کرو خواہ معاملہ چھوٹا ہو یا بڑا۔ اللہ کے نزدیک یہ لکھ لینا انصاف کا زیادہ قائم رکھنے والا ہے اور شہادت کا زیادہ درست رکھنے والا ہے اور زیادہ سزاوار ہے اس کا کہ تم شبہ میں نہ پڑو مگر یہ کہ کوئی سودا دست بدست ہو جس کو باہم لیتے دیتے ہو تو پھر تم پر کوئی گناہ نہیں اگر تم اس کو نہ لکھو اور جب تم خرید و فروخت کیا کرو تو گواہ ضرور بنا لیا کرو، نہ کسی لکھنے والے کو تکلیف دی جائے اور نہ ہی کسی گواہ کو، اور اگر تم ایسا کرو گے تو اس میں تم کو گناہ ہو گا اور اللہ سے ڈرتے رہو اور اللہ تم کو یہی تعلیم دیتا ہے اور اللہ تو ہر چیز کو خوب جاننے والا ہے۔ اور اگر تم سفر میں ہو اور کوئی کاتب نہ ملے تو رہن کی چیزیں قبضے میں دے دیا کرو۔''[1]

---

[1] البقرۃ:283،282.

مندرجہ بالا آیات مبارکہ کے ابتدائی حصے میں ایسے معاملات کا ذکر ہے جن میں ادائیگیاں مستقبل میں کی جاتی ہیں اور بعد کے حصے میں ایسے سودوں سے متعلق رہنمائی فرمائی گئی ہے جس میں ادائیگی اور حوالگی موقعے پر ہی کی جاتی ہے۔ ادھار لین دین کے بارے میں قرآن مجید گواہ اور دستاویزی کارروائیاں کرنے کی ہدایت کرتا ہے جبکہ دست بدست لین دین کے لیے صرف زبانی گواہ درکار ہیں، کسی تحریری شہادت کی ضرورت نہیں اور اگر فریقین ایک دوسرے پر اعتماد کرتے ہیں تو ان زبانی گواہوں کی بھی ضرورت نہیں۔ ابن حزم رحمہ اللہ ادھار سودوں کے لیے گواہوں کی موجودگی ضروری سمجھتے ہیں۔[1] دستاویزی کارروائی نہ ہونے کی بنا پر تنازعات ابھرنے کی صورت میں یہ گواہان تصفیہ کرنے میں مدد دے سکتے ہیں اور مقررہ یا معلوم میعاد کے لیے ادھار خرید وفروخت کو ممکن بناتے ہیں۔ ان آیات میں پیشگی ادائیگی والے سودوں جیسے سلم (جس میں مستقبل میں کسی متعین چیز کی حوالگی کے لیے پیشگی ادائیگی کی جاتی ہے) اور بیع المؤجل (مستقبل میں قیمت کی ادائیگی کے عوض فروخت) کا احاطہ کیا گیا ہے۔ چنانچہ قرآن مجید اعلیٰ ترین کاروباری اخلاقیات کے بارے میں انتہائی عملی انداز میں رہنمائی فرماتا ہے کیونکہ انسان کو اس طرح کاروبار کرنے کی ہدایت دی گئی ہے گویا کہ تمام لین دین اللہ تعالیٰ کو حاضر وناظر سمجھتے ہوئے کیا جائے۔

7.6 قرض دی جانے والی اشیاء:

یہ سوال اہم ہے کہ کون سی چیزیں ادھار دی جا سکتی ہیں۔ ثمن کا کام کرنے والی اشیا کے ساتھ ساتھ، اُن تمام اشیا کا قرض دیا جا سکتا ہے جو مباح اور قدر کی حامل ہوں، ان سے مشابہ چیز دستیاب ہو اور واپسی ممکن ہو۔ حنفی مکتب فکر کے مطابق ادھار صرف مثلی اشیا کا ہونا چاہیے۔[2] لیکن سنت رسول اللہ ﷺ سے واضح ہے کہ قرض جانوروں کا بھی ہو سکتا ہے جو مثلی اشیا میں شمار نہیں ہوتے۔ بقیہ مکاتب فکر ان تمام اشیا کا قرض جائز قرار دیتے ہیں جو بیچی جا سکتی ہیں سوائے انسانوں کے۔[3] تاہم قرض کی مالیت اور قدر کسی شک وشبہے کے بغیر معلوم ہونی چاہیے۔[4]

مالکی مکتب فکر کے مطابق قرض سے مراد کسی ''حاملِ قدر'' شے کا بطور احسان دیا جانے والا ادھار ہے اور عاریہ[5] یا ہبہ قرض کی صورت نہیں ہیں۔ لفظ ''حامل قدر'' یہ ظاہر کرتا ہے کہ جو چیزیں قدر نہیں رکھتیں قرض کی تعریف سے خارج ہیں اور لفظ ''احسان'' یہ ظاہر کرتا ہے کہ فائدہ صرف قرض لینے والے کو پہنچنا چاہیے، قرض

---

[1] ابن حزم، 1988ء، 7، ص 224-226، نمبر 1415۔

[2] الجزیری، 1973ء، ص 678، 679۔

[3] مسلم مع حواشی نووی، 1981ء/1401ھ، 11 ج ص 38-36۔ نیز تفصیلات کے لیے دیکھئے زحیلی، 1985ء، 4، ص 723۔

[4] ابن حزم، 1988ء، نمبر 1203 ص 356، الجزیری، 1973ء، ص 692-680۔

[5] عاریہ کا مطلب ہے صَرف نہ ہونے والی اشیا کسی صلے کے بغیر استعمال کے لیے کسی کو ادھار دینا۔ ادھار دی گئی اشیا مقررہ مدت تک استعمال کرنے کے بعد واپس کرنی ہوتی ہیں۔

دینے والے کو نہیں۔ اس تعریف کی رو سے قرض کوئی بھی ایسی چیز کا ہوسکتا ہے جو حاملِ قدر ہو، چاہے وہ مالِ تجارت ہو، جانور ہوں یا وزن میں مماثل اشیا ہوں یا جو سلم کا موضوع بن سکتی ہیں۔ ①

7.7 صرف اصل رقم کی واپسی:

انسانی زندگی میں قرض لینا دینا بعض اوقات ناگزیر ہوجاتا ہے۔ اس لیے اسلام میں اس کی اجازت ہے۔ اگر یہ عمل جائز نہ ہوتا تو رسول اکرم ﷺ اسلامی ریاست اور نجی مقاصد کے لیے قرض لینے کی مثال قائم نہ فرماتے۔ تاہم قرض کو فضول خرچی کے لیے استعمال نہیں کرنا چاہیے۔ اس اعتبار سے اسلام قرض لینے کے عمل کی حوصلہ شکنی کرتا ہے۔ ② مزید یہ کہ یہ ذہن نشین رہنا چاہیے کہ قرض ادا کرنا ضروری ہے۔ قرض معاف نہیں ہوتا چاہے شہدا کے ذمے ہی کیوں نہ ہو۔ علاوہ ازیں وہ قرض جس میں اصل رقم سے زائد کچھ وصول کیا جائے ناجائز ہوجاتا ہے۔ قرض کا لین دین مسلمان اور غیر مسلم کے مابین ہو، آجر و اجیر کے درمیان ہو یا ریاست اور عوام کے درمیان، اس کے لین دین کے اصول وہی رہیں گے۔ ③ ربا کی ممانعت کا مطلب یہ ہے کہ اصل رقم پر کسی آمدنی کی توقع کے بغیر ہی ادھار اور قرض دیا جاسکتا ہے، چنانچہ ہر وہ قرض جس میں آمدنی کا اہتمام کیا گیا ہو، ناجائز ہے۔

نبی کریم ﷺ نے فرمایا ہے کہ قرض دینے کے بعد دائن کو مدیون سے کوئی تحفہ لینے سے بھی گریز کرنا چاہیے سوائے اس کے کہ دونوں کے درمیان قرض کے لین دین سے پہلے تحائف کا تبادلہ ہوتا رہا ہو۔ ④ تاہم بعض بالواسطہ فوائد جن کا دستور چلا آرہا ہو اور جن میں قرض لینے والے پر کوئی ذمہ داری عائد نہ ہوتی ہو، جائز سمجھے جاتے ہیں۔ مثال کے طور پر فقہاء کی رائے میں اگر فریقین یہ طے کریں کہ قرض دونوں کے مفاد میں کسی اور ملک میں چکایا جائے گا تو اس میں کوئی حرج نہیں۔ مثلاً حضرت عبداللہ ابن زبیر رضی اللہ عنہ مکہ کے مکینوں سے رقوم بطور قرض لیتے تھے جو وہ عراق میں مقیم اپنے بھائی مصعب رضی اللہ عنہ کے توسط سے چکایا کرتے تھے (یعنی ان کو ڈرافٹ کی ادائیگی کرنی ہوتی تھی)۔ اس پر حضرات ابن عباس اور علی رضی اللہ عنہم نے کوئی اعتراض نہیں کیا۔ ⑤

7.8 قرض اور دَین میں زر کی زمانی قدر (Time Value of Money):

اشیا کی تجارت میں کسی چیز کی ادھار قیمت اس کی نقد قیمت سے مختلف ہونا جائز ہے تاہم واجب الادا

---

① الجزیری، 1973ء، ص678؛ ابن حزم، 1988ء، 6، ص355-357۔

② رسول اللہ ﷺ اللہ تعالیٰ سے دعا کیا کرتے تھے کہ آپ ﷺ قرض کے بوجھ سے محفوظ رہیں۔ (ابن حجر، 5، ص60)۔ نیز دیکھیے ولی اللہ، 1353ھ، ص56۔

③ ابن حزم، 1988ء، 7، ص467، نمبر1506۔

④ ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص319-321۔

⑤ ایضاً۔

رقم طے ہو جانے کے بعد اس کی ادائیگی کے لیے دیے گئے وقت کی کوئی قدر نہیں لی جا سکتی۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ زر کا ہم جنس اشیا کی حیثیت سے تبادلہ نہیں کیا جا سکتا، سوائے اس کے کہ لیے اور دیے جانے والے زر کی مالیت یکساں ہو۔ سو روپے کے عوض سو روپے ہی لیے دیے جا سکتے ہیں۔ زر کی زمانی قدر پر ہم نے باب 4 میں تفصیل سے روشنی ڈالی ہے جہاں یہ واضح کیا گیا ہے کہ شریعت میں زر کی زمانی قدر صرف کاروبار اور تجارت میں جائز ہے، قرض اور دَین میں نہیں کیونکہ مؤخر الذکر احسان کے کام ہیں جن سے کوئی فائدہ نہیں اٹھایا جا سکتا۔

شریعت میں زمانی عنصر کی بنا پر قدر میں فرق کو تسلیم کیا جاتا ہے اور حقیقی کاروبار میں زر کی زمانی قدر کے تصور کو استعمال کرنا ممنوع نہیں۔ ممانعت اس امر کی ہے کہ زر کی زمانی قدر کو پہلے سے متعینہ مقدار سمجھا جائے یا اس کا حساب پہلے سے متعینہ ایسی شرح پر کیا جائے جس کا تعلق حقیقی کاروباری سرگرمیوں سے نہ ہو۔ مختلف مالیت کے کرنسی نوٹ ہم جنس اشیا ہیں کیونکہ تمام نوٹ قوتِ خرید کا اظہار کرتے ہیں (جیسے رسول اللہ ﷺ کے زمانے میں دینار اور درہم کرتے تھے) اور لیگل ٹینڈر ہیں، ان کی نوع اور علت بھی یکساں ہے۔ چنانچہ جو شخص سودی قرض سے بچنا چاہتا ہے وہ کرنسی نوٹوں کی خرید و فروخت اور لیز نہیں کر سکتا کیونکہ عام اشیا اور اثاثوں کی طرح نوٹ بیچنے اور اجارے پر دینے کی چیزیں نہیں ہیں۔

اسی طرح حکومتی تمسکات، بانڈز اور سیونگ سرٹیفکیٹس سونے چاندی کی طرح قدر رکھتے ہیں، چنانچہ یہ بھی زر ہیں۔ سونا چاندی تو ثمن بھی ہو سکتے ہیں اور مبیع یعنی فروختنی اشیا بھی، لیکن بانڈز، سیونگ سرٹیفکیٹس اور کرنسی نوٹ صرف قدر کا اظہار کرتے ہیں۔ جب تک حکومتی اتھارٹی نہ ہو ان کی کوئی قدر نہیں اس لیے یہ مبیع نہیں ہو سکتے اور نہ ہی ان میں زمانی قدر کا تصور قابل قبول ہے۔

7.9 مدیون کے لیے ہدایات:

مدیون کا اولین فرض دائن کے ساتھ کیے گئے قرض کی واپسی کے وعدے اور عقد کی تکمیل ہے۔[1] واجب الادا قرض قصداً ادا نہ کرنے یا ادائیگی میں تاخیر کرنے کو رسول کریم ﷺ نے ناانصافی سے تعبیر فرمایا ہے۔[2] ایک حدیث کے مطابق وہ مدیون جو قرض ادا کر سکتا ہو لیکن ادا نہ کرے، گرفتار و ہراساں کیا جا سکتا ہے۔[3] ایک اور حدیث کے مطابق کبائر کے بعد سب سے بڑا گناہ یہ ہے کہ موت کے بعد قرضے رہ جائیں جنہیں ادا کرنے والا کوئی نہ ہو۔[4] جہاں تک قرض کا تعلق ہے قرض خواہ کو موعودہ تاریخ سے پہلے بھی واپس

---

① قرآن حکیم، 17:34۔

② ترمذی، 1988ء، نمبر 1331 ص 30، 31؛ مسلم، 1981ء، 10، ص 227۔

③ جصاص، 1999ء، 2، ص 410۔

④ جصاص، 1999ء، 2، ص 425۔

لینے کا اختیار ہے۔ اگر مقروض یا مدیون مشکلات کا شکار ہے اور قرض ادا نہیں کر سکتا تو اسے قرض خواہ کو اعتماد میں لینا چاہیے اور اس بات پر افسوس کا اظہار کرنا چاہیے کہ وہ قرض ادا کرنے سے قاصر ہے۔ رسول کریم ﷺ کا فرمان ہے کہ مومن جب تک قرض ادا نہ کر دے اس کی روح زیر بار رہتی ہے۔[1] آپ نے یہ بھی فرمایا کہ لوگوں میں بہترین وہ ہے جو اپنے واجبات کی ادائیگی میں بہترین ہے۔[2] چنانچہ نبی اکرم ﷺ نے ایک صحابی رضی اللہ عنہ کی نماز جنازہ اس وقت تک نہیں پڑھائی جب تک اس کا قرض کسی اور نے اپنے ذمے نہ لے لیا۔[3] شریعت میں نادہندہ مدیون کے لیے سزا تک مقرر کی گئی ہے اور اگر وہ جان بوجھ کر قرض واپس نہیں کرتا تو اسے گرفتار کر کے سزا دی جا سکتی ہے اور اس کے ساتھ سخت برتاؤ کیا جا سکتا ہے۔[4]

موجودہ دور میں دنیا کے تقریباً تمام ملکوں میں بینکوں کے غیر فعال یعنی پھنسے ہوئے قرضوں کی بڑی تعداد سے یہ عیاں ہے کہ قرض لینے والے اپنے اللے تللے تو جاری رکھتے ہیں مگر قرض کی واپسی کی ذمہ داری ادا کرنے میں سنجیدگی کا مظاہرہ نہیں کرتے۔ اسلامی تعلیمات یہ ہیں کہ جب کوئی قرض لے تو اسے واپس کرنے کے پختہ ارادے کے ساتھ لے[5] اور اگر وہ قرض کی رقم ہڑپ کرنے کا ارادہ رکھتا ہو تو اللہ تعالیٰ دنیا میں بھی اسے اس کی سزا دے گا۔ اسلام اس بات کا متقاضی ہے کہ مدیون نہ صرف وقت پر رقم واپس کرے بلکہ واپسی کے وقت دائن کا شکریہ بھی ادا کرے۔[6] ریاست اور متعلقہ حکام کو بھی قرضوں کی عدم ادائیگی اور اس لحاظ سے دورِ حاضر کی دیگر اخلاقی خرابیوں کو کم سے کم کرنے کے لیے قوانین اور اکاؤنٹنگ اور آڈیٹنگ کے بہتر سے بہتر معیارات بنانے چاہئیں۔

7.10 دائن کے لیے ہدایات:

قرآن مجید دائن کو ترغیب دیتا ہے کہ وہ ادائیگی کے لیے مہلت دے بلکہ اگر مدیون واقعتاً سخت مشکلات میں مبتلا ہے تو قرض معاف کر دے۔[7] متعدد احادیث میں رسول اللہ ﷺ نے قرض دینے کی حوصلہ افزائی کی ہے اور اسے ایک بڑی نیکی کا عمل کہا ہے جو اللہ تعالیٰ پسند فرماتا ہے۔[8] رسول ﷺ نے

---

① نسائی، سن درج نہیں، 7، ص 314، 315، ترمذی، 1988ء، کتاب البیوع، باب الافلاس۔

② ترمذی، 1988ء، نمبر 1063-1061، ص 30، 31، مسلم 11، ص 37، نیز بخاری، کتاب الوکالہ۔

③ بخاری، 4، ص 466، 467، نمبر 2289، 5، ص 6، کتاب الحوالہ۔ یہ وہ دور تھا جب اسلامی ریاست اس قسم کے قرضے اور واجبات نہیں چکا سکتی تھی۔

④ بخاری، 5، ص 62 (کتاب الاستقراض)، ترمذی، 1988ء، نمبر 1339، نسائی، سن درج نہیں، 7، ص 316، 317۔

⑤ نسائی، سن درج نہیں، 7، ص 315، 316، نیز صحیح بخاری، 5، ص 54، 55۔

⑥ 40000 درہم کا قرض ادا کرتے وقت رسول اللہ ﷺ نے عبداللہ بن ابو ربیعہ رضی اللہ عنہ کے حق میں دعا کی اور فرمایا ''شکریہ اور بروقت ادائیگی دائن کے لیے جزا ہے'' (نسائی)۔

⑦ قرآن حکیم 2:282۔ رسول اللہ ﷺ نے بھی اس کی تاکید فرمائی ہے، دیکھیے ترمذی، 1988ء، نمبر 1329، ص 30۔

⑧ مسلم، 1981ء، 10، ص 224، 225 (کتاب المساقات)، نیز ترمذی، 1988ء، کتاب البیوع۔

قرض خواہوں کو ترغیب دی ہے کہ مدیون یا مقروض سے نرم برتاؤ کریں اور قرض کا کچھ حصہ معاف کر دیں۔ ابو حدرد رضی اللہ عنہ اپنے ذمے ایک اور صحابی کعب ابن مالک رضی اللہ عنہ کا قرض ادا کرنے سے قاصر تھے۔ جب کعب ابن مالک رضی اللہ عنہ نے اصرار کیا تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے انہیں نصف قرض معاف کرنے کو کہا اور جب وہ راضی ہو گئے تو مدیون سے کہا گیا کہ وہ بقیہ نصف کا کہیں سے بھی انتظام کرے۔[1]

فقہا کی اکثریت خصوصاً مالکی اور شافعی فقہاء واقعتاً دشواریوں میں مبتلا مدیون کو گرفتار کرنے یا سزا دینے کے حق میں نہیں بلکہ مزید مہلت دینے کی سفارش کرتے ہیں۔[2] امام ابو حنیفہ رحمہ اللہ کی رائے یہ ہے کہ وقت پر قرض ادا نہ کرنے والے شخص کو دو یا تین مہینے کی قید ہونی چاہیے جس کے بعد اس کی قرض ادا کرنے کی اہلیت کے بارے میں معلومات حاصل کی جائیں۔ اگر وہ واقعی مشکلات کا شکار ہو تو اسے رہا کیا جا سکتا ہے۔

جس دَین کی واپسی کی تاریخ طے شدہ ہو اس کے لیے دائن وقت سے پہلے ادائیگی کا مطالبہ نہیں کر سکتا بشرطیکہ مدیون طے شدہ شرائط سے انحراف نہ کرے۔[3]

تاہم اگر قرض خواہ ادائیگی کے لیے زیادہ مہلت دینے پر آمادہ نہ ہو تو اسے ایسا کرنے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا اور پھر مدیون کو بہر طور ادائیگی کرنی ہوگی۔ اسلام کی ابتدائی تاریخ میں متعدد مثالیں ملتی ہیں جن سے پتہ چلتا ہے کہ غریب مدیون بھی مزید مہلت کا بطور استحقاق مطالبہ نہیں کر سکتا۔[4] ادائیگی تک اس کا قرض باقی رہے گا اور اس کی کمائی میں سے اس کی معمول کی غذائی ضروریات کے علاوہ جو کچھ بچے وہ قرض کی ادائیگی میں صرف ہوتا گا۔[5]

7.11 حسن القضا (مقروض کا اپنی منشا سے زیادہ ادا کرنا):

قرض ادا کرتے وقت کسی پیشگی شرط کے بغیر اصل رقم سے زائد دینا قابل ستائش اور سنت رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے مطابق ہے۔ حضرت جابر رضی اللہ عنہ کہتے ہیں کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم ان کے مقروض تھے۔ ''آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے ادائیگی کی اور اصل سے زیادہ رقم دی۔''[6] اسی طرح رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ادھار میں لیے گئے ایک اونٹ کی ادائیگی کے لیے ایک بہتر اونٹ دینے کا حکم دیا کیونکہ ادائیگی کے وقت مطلوبہ عمر کا اونٹ دستیاب نہ تھا۔

تاہم حسن القضا صوابدیدی معاملہ ہے اور اسے باقاعدہ نظام کے طور پر اختیار نہیں کیا جا سکتا کیونکہ اس

---

① مسلم، 1981ء، 11، ص 23، بخاری، 5، ص 76، نمبر 2424 (کتاب فی الخصومات)، ترمذی، 1988ء، نمبر 1340، ص 34۔
② مسلم، 1981ء، 10، ص 227۔
③ ابن حزم، 1988ء، 6، ص 353، نمبر 1201۔
④ ابن حزم، 1988ء، 6، ص 420، 421۔
⑤ ابن حزم، 1988ء، 6، ص 423، 424۔
⑥ مسلم، 1981ء، 10، ص 219، نسائی، سن درج نہیں، 7، ص 283، 284، 318، 319، ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 320، 321۔

کا مطلب یہ ہوگا کہ قرض سے لازمی طور پر منافع آئے گا۔ فقہ کے لٹریچر میں ایسے تمام حوالوں سے جن میں حسن القضا کی توثیق کی گئی ہے یہ وضاحت موجود ہے کہ یہ اضافہ کسی کھلی یا چھپی پیشگی شرط کے طور پر نہیں ہونا چاہیے۔ لیکن اگر بینک یا حکومت اسے بطور نظام اختیار کر لیں تو اس میں کھلا (مروجہ شرح سود کی شکل میں) یا چھپا (مثلاً سرمایہ کار یہ توقع رکھ سکتا ہے کہ اسے کچھ منافع ملے گا جو جی این پی کی نامیہ شرح نمو کی شرح سے ہو سکتا ہے) یا دونوں قسم کا اضافہ شامل ہو جائے گا جس سے معاملہ سودی ہو جائے گا۔

اسلامی بینکوں میں جاری کھاتوں کو قرض سمجھا جاتا ہے اور بینک پر لازم ہوتا ہے کہ تمام رقم عند الطلب واپس کرے۔ اسلامی بینکوں کو کاروبار سے جو آمدنی حاصل ہوتی ہے وہ سرمایہ کاری کھاتوں کے ڈپازٹس کو پیشگی دیے گئے اوزان (Weightages) کے مطابق کھاتہ داروں میں تقسیم کر دی جاتی ہے۔ جاری کھاتوں کا کوئی ویٹیج نہیں ہوتا اس لیے بینکوں کی آمدنی سے انہیں کچھ نہیں ملتا۔ جیسا کہ او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل نے قرار دیا، بینک کو نفع ہو یا نقصان وہ جاری کھاتوں کے ڈپازٹ کی رقم ضرور واپس کرے گا۔ چنانچہ ایسے کھاتے نفع میں حصے کے حقدار نہیں ہیں۔ ان ڈپازٹس کے حوالے سے ڈپازٹرز اور بینک کے درمیان دائن اور مدیون کا رشتہ ہوتا ہے۔ کھاتہ کھولنے کے فارم میں بینک یہ نشاندہی کر سکتا ہے کہ وہ جاری کھاتوں کی رقم اپنی صوابدید کے مطابق شریعت سے ہم آہنگ شعبوں میں لگائے گا۔ اس کے علاوہ وہ جاری کھاتہ داروں سے سروس چارجز بھی وصول کر سکتا ہے اگرچہ بینک عملاً ایسا چارج وصول نہیں کرتے۔

اس بارے میں بعض شریعت بورڈز نے مذکورہ بالا عمومی نقطہ نظر سے انحراف کرتے ہوئے یہ قرار دیا ہے کہ جاری کھاتے پر منافع نہیں دیا جا سکتا مگر تحائف دیے جا سکتے ہیں۔ مثلاً ایران اور ملائشیا کے اسلامی بینکوں کے علاوہ سوڈان کا فیصل اسلامک بینک ایسے کھاتوں پر انعامات دینا جائز سمجھتا ہے جن میں کوئی خطرہ نہیں ہوتا اور جن پر باقاعدہ کوئی منافع نہیں دیا جا سکتا۔ یہ تحائف رقوم اکٹھی کرنے کے لیے ترغیب کے طور پر اور کھاتہ داروں اور بینک کے حصہ داروں کے درمیان آمدنی کی منصفانہ تقسیم کی خاطر کھاتہ داروں کو پیشگی بتائے بغیر دیے جا سکتے ہیں بشرطیکہ انعامات متنوع ہوں اور باقاعدگی سے نہ دیے جائیں۔ تاہم بیشتر شریعت بورڈز اس قسم کے بندوبست کو درست نہیں سمجھتے۔

ایک اور قابل غور نکتہ یہ ہے کہ بینکوں کی آمدنی کا کچھ حصہ نان فنڈ آمدنی پر مشتمل ہوتا ہے جو کرنسی ٹرانسفر یا کسی اور "کسٹمر سروس" سے حاصل ہوتی ہے۔ چونکہ جاری کھاتے بینکوں کی مالی قوت کا اہم ذریعہ ہیں اس لیے وہ اس آمدنی کا ایک حصہ ڈپازٹرز کو بطور تحفہ دے سکتے ہیں بشرطیکہ ڈپازٹرز کو پہلے سے ایسی کوئی ترغیب نہ دی جائے اور یہ عمل قرض کی قسم کے ڈپازٹس پر منافع یا آمدنی کا باقاعدہ نظام نہ بن جائے۔

7.12 قرض کی جزوی معافی اور جلد ادائیگی پر رعایت:

جلد ادائیگی پر قرض کا ایک حصہ معاف کرنے اور مدیون کے لیے دیگر رعایات کے موضوع پر ہمیں

رسول اللہ ﷺ کی تین احادیث ملتی ہیں۔ دو احادیث جن کا مفہوم متضاد ہے امام بیہقی رحمہ اللہ نے نقل کی ہیں۔ مختصراً یہ احادیث مندرجہ ذیل ہیں:

1. جب رسول اللہ ﷺ نے یہودی قبیلے بنونضیر کو ان کی بدعہدی اور شرارتوں کی وجہ سے مدینہ سے بے دخل کیا تو آپ ﷺ کو بتایا گیا کہ ان کے کچھ قرضے ہیں جو ابھی واجب الادا نہیں ہوئے۔ اس پر رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: "ضعوا، و تعجلوا" (رقم کا کچھ حصہ معاف کر دو اور میعاد سے پہلے لے لو)۔
2. ایک صحابی مقداد بن اسود رضی اللہ عنہ نے کہا کہ انہوں نے کسی کو سو درہم قرض دیے۔ جب رسول اللہ ﷺ نے انہیں ایک وفد کے ساتھ بھیجا تو انہیں رقم کی ضرورت پڑی۔ انہوں نے مدیون سے دس درہم چھوڑ کر نوے درہم مانگے۔ وہ مان گیا اور نوے درہم ادا کر دیے۔ جب رسول اللہ ﷺ کے علم میں یہ بات آئی تو انہوں نے فرمایا: "تم اور وہ ربا میں ملوث ہوئے۔"[1]

ان دونوں احادیث میں ظاہری طور پر تضاد ہے۔ فقہا کی رائے یہ ہے کہ پہلی حدیث میں معاف کی گئی رقم ربا کی رقم تھی جو بنونضیر کے یہودیوں کے لیے کچھ مسلمانوں پر واجب الادا تھی۔ یہ نتیجہ ایک واقعے کی ان تفصیلات سے اخذ کیا گیا ہے جو معروف فقیہ واقدی نے اس حوالے سے بیان کی ہیں۔ وہ لکھتے ہیں: "...... ابورافع سلام بن الحقیق کو اسید بن حضیر رضی اللہ عنہ سے 120 دینار لینے تھے۔ وہ 80 دینار کی اصل رقم لینے پر راضی ہو گیا اور اضافی رقم چھوڑ دی۔"[2] اس کا مطلب یہ ہوا کہ بنونضیر کے معاملے میں چھوڑی گئی رقم اصل رقم نہ تھی بلکہ ربا تھی۔ یہی وجہ ہے کہ امام مالک رحمہ اللہ نے اس سلسلے میں ابن عمر اور زید بن ثابت رضی اللہ عنہما کا نقطہ نظر بیان کرتے ہوئے بیان کیا ہے کہ دَین کا کچھ حصہ چھوڑنے اور بقیہ وصول کرنے کے ناجائز ہونے کے بارے میں کوئی اختلاف رائے نہیں۔ امام مالک رحمہ اللہ کے مطابق یہ اسی طرح ہے کہ دَین کے واجب الادا ہونے کے بعد عدم ادائیگی کی صورت میں مزید مہلت دے کر رقم میں اضافہ کر دیا جائے۔ یہ بلاشک وشبہ ربا ہے۔[3]

تیسری حدیث امام بخاری، امام مسلم اور دیگر محدثین رحمہم اللہ نے بیان کی ہے جس کے مطابق رسول اللہ ﷺ نے ایک صحابی کعب بن مالک رضی اللہ عنہ کو ایک اور صحابی عبداللہ بن ابی حدرد رضی اللہ عنہ کے ذمے آدھا قرض معاف کرنے کی ہدایت کی کیونکہ کعب بن مالک رضی اللہ عنہ قرض کی جلد واپسی پر اصرار کر رہے تھے۔ انہوں نے آدھی رقم معاف کر دی۔ جب عبداللہ نے عرض کی کہ وہ آدھی رقم بھی نہیں دے سکتے تو رسول اللہ ﷺ نے فرمایا کہ

---

[1] بیہقی، 1344ھ، کتاب البیوع، 6، ص 28۔
[2] واقدی، 1966، 1، ص 374۔
[3] ولی اللہ، 1353ھ، کتاب البیوع (ربا فی الدین)، 1، ص 606۔

وہ جہاں سے بھی ہو سکے اس رقم کا بندوبست کریں۔[1]

امام مالک رحمہ اللہ نے ایک باب کا عنوان رکھا ہے: "اگر کوئی شخص ادھار پر خریدتا ہے تو واجب الادا ہونے کی تاریخ سے پہلے کم رقم ادا کرنا جائز نہیں۔" اس سلسلے میں انہوں نے زید بن ثابت رضی اللہ عنہ اور عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہ سے مروی دو احادیث نقل کی ہیں جن میں جلد ادائیگی پر رعایت دینے پر ناپسندیدگی ظاہر فرمائی گئی ہے۔ اس بارے میں فقہا نے تفصیلات میں جا کر مسئلے کا حل تلاش کرنے کی کوشش کی ہے اور قرضوں اور دیون کی دو قسمیں بتائی ہیں یعنی دیون حالۃ (وہ دیون جو واجب الادا ہو چکے ہیں یا جن کی واپسی کا کسی بھی وقت مطالبہ کیا جا سکتا ہے) اور دیون مؤجلہ (وہ دیون جن میں دائن اور مدیون کے درمیان ادائیگی کا وقت طے ہے اور ابھی واجب الادا نہیں ہوئے)۔ اول الذکر دیون کا کچھ حصہ معاف کرنے کو تقریباً تمام فقہا جائز قرار دیتے ہیں جس کی بنیاد یہ دلیل ہے کہ اس قسم کے دیون کی ادائیگی میں تاخیر کرنا مدیون کا حق نہیں۔[2]
اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر دَین واجب الادا ہو چکا ہے اور ابھی تک ادا نہیں ہوا تو ادائیگی کی خاطر دائن رقم کا کچھ حصہ چھوڑ سکتا ہے۔ اس بارے میں فقہا یہ بھی کہتے ہیں کہ جلد ادائیگی کے لیے رقم چھوڑنے کو شرط کے طور پر شامل نہیں کرنا چاہیے۔

شاہ ولی اللہ رحمہ اللہ نے مسویٰ شرح المؤطا میں مندرجہ بالا دو احادیث اور کعب بن مالک رضی اللہ عنہ والی حدیث (جس کے مطابق کعب رضی اللہ عنہ نے نبی صلی اللہ علیہ وسلم کی سفارش پر ابو حدرد کے ذمے نصف رقم معاف کر دی) کا حوالہ دیتے ہوئے کہا ہے کہ دو اول الذکر مثالیں ایسے دَین کے بارے میں ہیں جو ابھی واجب الادا نہیں ہوا جبکہ مؤخر الذکر مثال واجب الادا دَین (دین حالۃ) کے بارے میں ہے۔ انہوں نے یہ وضاحت بھی کی ہے کہ قرض کی صورت میں ادائیگی کے وقت کا تعین نہیں ہوتا اور قرض خواہ کسی بھی وقت واپسی کا تقاضا کر سکتا ہے جبکہ ادھار فروخت (اور دَین) میں ادائیگی کا وقت متعین کیا جاتا ہے۔[3]

بعد کے دور کے بعض حنفی فقہا نے مساومہ (قیمت پر بھاؤ تاؤ کی بنیاد پر عام فروخت) اور مرابحہ موجل کے نتیجے میں وجود میں آنے والے دیون کے مابین امتیاز کیا ہے۔ مرابح مؤجل میں فروخت کنندہ عموماً ادھار (ادائیگی) کے وقت کو ذہن میں رکھتے ہوئے نفع کی کچھ رقم کا اضافہ کر دیتا ہے۔ ان فقہا کا کہنا ہے کہ اگر مرابحہ مؤجل میں مدیون ادائیگی کی تاریخ سے پہلے رقم ادا کر دے یا اگر دَین اس کی موت پر واجب الادا ہو تو

---

[1] "کعب رضی اللہ عنہ نے مسجد میں ابن ابی حدرد رضی اللہ عنہ سے اپنا قرض واپس مانگا اور ان کی آوازیں بلند ہو گئیں جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اپنے گھر میں سنیں۔ وہ اپنے کمرے کا پردہ اٹھا کر باہر تشریف لائے اور کعب رضی اللہ عنہ کو مخاطب کیا 'اے کعب!' 'اپنا قرض آدھا کر دو۔' اور ہاتھ سے اشارہ کیا۔ کعب نے کہا 'میں ایسا کر چکا ہوں یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم۔' اس پر رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ابن ابی حدرد کو حکم دیا 'اٹھو اور اپنا قرض ادا کر دو۔'" مسلم، 10، ص 219، 220، بخاری، کتاب الخصومات۔

[2] جصاص، 1999ء، 2، ص 392-387۔

[3] ولی اللہ، 1353ھ، 2، ص 50، 51۔

دائن کو دین کا وہ حصہ چھوڑ نا ہوگا جو باقی ماندہ مدت سے متعلق ہے کیونکہ نفع ادائیگی کے وقت کے لحاظ سے رکھا گیا تھا۔[1] یہ فقہا دونوں فریقوں کو ہونے والے فائدے کو مدنظر رکھتے ہوئے اس کی اجازت دیتے ہیں۔ علامہ حصکفی کی الدر المختار، ابن عابدین شامی کی ردّ المختار اور کئی ایک فتاوی میں اس کا ذکر کئی حوالوں سے تفصیل سے موجود ہے۔ تاہم دورِ حاضر کے علما کی اکثریت مرابحہ میں بینکوں کی جانب سے جلد ادائیگی پر رقم کی معافی کی اجازت نہیں دیتی کیونکہ اس سے سود کا دروازہ کھلنے کا اندیشہ تھا۔ او آئی سی کی فقہ اکیڈمی، مشرق وسطیٰ میں اسلامی بینکوں کی شریعت کمیٹیاں اور شرعی اسکالر بالعموم اس رائے کے حامل ہیں کہ اس قسم کی کارروائی قسطوں پر سودی ادائیگیوں سے مشابہ ہوگی۔

اکاؤنٹنگ اینڈ آڈیٹنگ آرگنائزیشن فار اسلامک فنانشل انسٹی ٹیوشنز (آئی اوفی) کے شرعی معیارات میں بھی جلد ادائیگی پر کلائنٹ کو رعایت دینے کی ممانعت کی گئی ہے کیونکہ مرابحہ میں قیمت ایک ہی بار مستقل طور پر متعین کر دی جاتی ہے۔ تاہم اگر بینک کی جانب سے مرابحہ کی قیمت میں کسی رعایت کا وعدہ نہ کیا گیا ہو تو آئی اوفی کا شریعہ اسٹینڈرڈ بینک کو اس کی اپنی صوابدید پر جلد ادائیگی کی صورت میں رعایت دینے کی اجازت دیتا ہے۔[2] چنانچہ ماہرین اس سلسلے میں یہ سفارش کرتے ہیں کہ ہر ایسا معاملہ شرعی مشیر کے علم میں لایا جانا چاہیے جو رعایت دینے یا نہ دینے کا فیصلہ میرٹ پر کرے۔

7.13 نادہندگی کا جرمانہ:

ابتدائی دور کے فقہا قرض کے نادہندہ کو مالیاتی سزا دینے یا جرمانہ عائد کرنے کے حق میں نہیں تھے۔ وہ عام طور پر سخت برتاؤ یا قید کی سزا دینے کی حمایت کرتے تھے۔[3] اسلامی بینکاری کے ارتقا کے ابتدائی ادوار میں شرعی نگرانی کے اداروں کی طرف سے جو قرار دادیں منظور کی گئیں ان میں بھی اسلامی بینکوں کے مذہبی بورڈز نے مرابحہ مؤجل کے معاہدوں میں جرمانے کی شقیں شامل کرنے کی اجازت نہیں دی جاتی تھی جس سے بینکوں کو خود بخود جرمانے لگانے کا اختیار مل جاتا ہو تاکہ مرابحہ کے سودے سود وصول کرنے کا ذریعہ نہ بن سکیں۔ فقہی اصولوں کے مطابق قصداً نادہندہ ہونے والے شخص کا معاملہ غاصب جیسا ہے جس سے غصب شدہ چیز منافع سمیت واپس وصول کی جاتی ہے۔[4] چنانچہ بعد میں علما نے بینکوں کے کلائنٹس کی جانب سے نادہندگی پر اس شرط پر جرمانہ عائد کرنے کی اجازت دے دی کہ جرمانے کی رقم چیرٹی پر خرچ کی جائے اور یہ کسی طرح بھی بینک کی آمدن شمار نہ ہو۔

---

① ابن عابدین، ص757، الأتاسی، 1403ھ، 2، ص450۔

② آئی اوفی، 2004-5a، نمبر8، ص122، 132۔

③ جصاص، 1999ء، 2، ص411۔

④ البرکہ، قرار دادیں (1981-2001ء)، ص65، 66۔

کلائنٹس کا بڑی تعداد میں نادہند ہو جانا ساری دنیا میں مالیاتی اداروں کے لیے بڑا مسئلہ ہے۔ یہ مسئلہ اسلامی بینکاری نظام کی کامیابی کے لیے خطرہ بن سکتا ہے۔ اگر کلائنٹس بالاقساط فروخت، مرابحہ یا لیزنگ کے سودے میں وجود میں آنے والے دَین کی بروقت ادائیگی کی ذمہ داری پوری نہیں کرتے یا شراکتی طریقوں سے مالکاری میں بینکوں کا حصہ ادا نہیں کرتے یا سلم اور استصناع میں مقررہ وقت پر اشیاء حوالے نہیں کرتے تو پورے نظام کو، بینکوں اور مالیاتی اداروں کو اور اس کے نتیجے میں بچت کنندگان اور متعلقہ معیشت کو ناقابلِ تلافی نقصان پہنچ سکتا ہے۔

ابتدائی دور کے بعض اور عصرِ حاضر کے تقریباً تمام علما جو اسلامی بینکوں کے معاملات سے وابستہ ہیں جرمانے کی شکل میں ایسے نادہندگان کے لیے تعزیر تجویز کرتے ہیں جو قصداً ایسا کریں۔ بعض مالکی فقہاء کے نزدیک تاخیر سے ادائیگی کرنے والے مدیون سے فلاحی سرگرمیوں کے لیے رقوم وصول کی جانی چاہیے۔ [1] اس مسئلے کی سنگینی کے پیشِ نظر شرعی نگرانی کے تمام اداروں، جیسے او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل، آئی او فی، پاکستانی سپریم کورٹ کی شریعت اپیلٹ بنچ وغیرہ، نے مالکاری معاہدوں کی دستاویزات میں جرمانے کی شقیں شامل کرنے کی اجازت دی ہے تاکہ ایک جانب مسئلے کی سنگینی کے پیشِ نظر جرمانے کی ضرورت اور دوسری جانب سود و مرابحہ کے نفع میں باریک فرق برقرار رکھنے کی شرعی ضرورت کے درمیان توازن رہے۔ اس طرح جرمانے کی جو رقم وصول ہوتی ہے وہ فلاحی کاموں میں ہی صرف کی جا سکتی ہے۔ کئی علما نے اس فنڈ سے نادار اور حاجتمندوں کو بغیر کسی اضافی ادائیگی کے قرضے دینے کی بھی اجازت دی ہے۔ [2]

البرکہ سیمینار کی ایک قرارداد کے مطابق بینک نادہندگی کی وجہ سے ہونے والا نقصان پورا کیا جانے کا مطالبہ کر سکتا ہے۔ قرارداد کے مطابق ہرجانے کی رقم کا تعین عدالت یا کسی آزاد مصالحتی کمیٹی کو یہ ذہن میں رکھتے ہوئے کرنا چاہیے کہ اگر ضائع ہونے والی رقم بینک اسی طرح کے کسی اور منصوبے میں لگاتا تو اسے کتنا منافع ہوتا۔ [3] جرمانے کی رقم فلاحی سرگرمیوں کے لیے دی جانی چاہیے کیونکہ نادہندگی کا جرمانہ دائن کے لیے ذریعہ آمدنی نہیں بن سکتا۔ [4] اس کا مطلب یہ ہوا کہ بینکوں کے کلائنٹس کی نادہندگی کی صورت میں بینکوں کو دیا جانے والا ہرجانہ اصل نقصان کے حساب سے ہونا چاہیے۔ اگر کوئی فریق چاہے تو عدالت یا کوئی ثالثی کونسل ہرجانے کی رقم کا تعین کر سکتی ہے۔ ''اصل نقصان'' وہ نقصان نہیں جو روایتی ''اپرچونٹی کاسٹ'' کے حساب سے ہو۔ اصل نقصان کی رقم کے بارے میں بینکار کو خود عدالت یا ثالث کو مطمئن کرنا ہوگا۔

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، نمبر 8، ص 132، 39 (ابوعبداللہ بن نافع اور محمد بن ابراہیم بن دینار دو مالکی فقہاء کے حوالے سے)، (البرکہ قراردادیں اور سفارشات (1981-2001ء)، نمبر 12/8، ص 215۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، نمبر 8، ص 122، 132۔

[3] البرکہ قراردادیں (1981-2001ء)، 3/2، ص 65-66۔

[4] او آئی سی، اسلامی فقہ اکیڈمی، قرارداد نمبر 109 (3/12)، ص 251، 252۔

تاہم بعض شریعت بورڈز اسلامی بینکوں کو یہ اجازت دیتے ہیں کہ وہ نادہندگان سے اپنے مرابحہ جزدان (Portfolio) سے مخصوص مدت کے دوران حاصل ہونے والی شرح سے وصولی کریں۔ شریعت بورڈز یہ سفارش بھی کرتے ہیں کہ کلائنٹ کی مالی حالت کو مدنظر رکھا جائے۔[1] اس ضمن میں سوڈان کے بینک البرکہ کی مذہبی سپروائزری کمیٹی کا فتویٰ یہ ہے:

''بینک اور مرابحہ کلائنٹ کا اس امر پر باہم متفق ہونا جائز ہے کہ موخر الذکر ادائیگی میں تاخیر کی بنا پر بینک کو ہونے والے نقصان کا ہرجانہ ادا کرے گا بشرطیکہ بینک کو ہونے والا نقصان اصلی و حقیقی ہو اور مرابحہ کے تحت ادھار مال لینے والا (ادائیگی کی) مالی استطاعت رکھتا ہو اور اس نے (عمداً) ادائیگی میں سستی کی ہو۔ اس ہرجانے کی رقم کا حساب لگانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اس مدت کے دوران حاصل ہونے والے منافع کی بنیاد پر ہرجانہ نکالا جائے جس میں مرابحہ کلائنٹ نے ادائیگی موخر کی ہو۔ مثال کے طور اگر کلائنٹ نے ادائیگی میں تین ماہ کی تاخیر کی تو بینک سرمایہ کاری پر ان تین مہینوں کے دوران کمایا گیا منافع سامنے رکھے گا اور مرابحہ کلائنٹ سے اسی شرح سے ہرجانہ طلب کرے گا۔ اگر ان تین مہینوں میں بینک نے کوئی منافع نہیں کمایا تو وہ کلائنٹ سے کوئی ہرجانہ طلب نہیں کرے گا۔''[2]

اس تناظر میں ہمیں قرض اور دَین میں امتیاز کرنا ہوگا کیونکہ فقہا نے جرمانے صرف مخصوص معنوں میں دَین کی صورت میں جائز قرار دیے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ قرض کی صورت میں ادھار دینے والے کو مزید مہلت دینی چاہیے۔[3] لیکن اگر ادائیگی کا واجبہ خرید وفروخت یا تبادلے کے نتیجے میں پیدا ہوا ہو اور کلائنٹ تاخیری حربے استعمال کر کے ادائیگی میں دیر کر رہا ہو تو اس سے جرمانہ وصول کیا جاسکتا ہے جو فلاحی کاموں میں صرف کیا جانا چاہیے۔ مزید برآں یہ جرمانہ عدالت یا ثالثی کے ذریعے بینک کا نقصان پورا کرنے کے لیے بھی استعمال ہوسکتا ہے۔ اس نقطہ نظر سے او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل نے خالص قرض کے عقود اور دَین کے عقود جن میں کلائنٹس پر کچھ واجبات عائد ہوتے ہیں، کے درمیان تفریق کی ہے اور یہ فیصلہ کیا ہے کہ عقود کی دستاویزات تیار کرتے ہوئے اُن میں جرمانے کی شقیں شامل کی جاسکتی ہیں یا دَین کے عقود میں علیحدہ سے کوئی معاہدہ کیا جاسکتا ہے سوائے قرض حسنہ کے، کیونکہ قرض میں جرمانے کی شرط شامل کرنا عین سود کے زمرے میں آتا ہے۔[4]

او آئی سی کی فقہ کونسل نے یہ بھی قرار دیا کہ جب کلائنٹ یہ ثابت کردے کی اس کی عدم ادائیگی کی وجہ اس

---

1. البرکہ سوڈان فتویٰ IIBI میں، ص 125، نیز IAIB میں ص 37-36، موازنہ کیجیے، رے، 1995ء، ص 50، 182، 183۔
2. دلیل الفتاویٰ الشرعیہ فی مال المصر فیہ، قاہرہ، IIBI، 1989ء، ص 125، 126، موازنہ کیجیے، رے، 1995ء، ص 182، 183۔
3. قرض حسنہ کی واپسی میں تاخیر پر جرمانہ عائد کرنا جائز نہیں، البرکہ قراردادیں (2001-1981ء)، 6/11، ص 103۔
4. البرکہ قراردادیں (2001-1981ء)، 6/11، ص 103، نیز 137۔

کے بس سے باہر تھی یا یہ کہ عقد کی خلاف ورزی سے بینک کو کوئی نقصان نہیں ہوا تو جرمانے کی شق غیر موثر ہو جانی چاہیے۔[1]

7.13.1 مدیون کا دیوالیہ ہونا (Insolvency):

جب مدیون قرض ادا کرنے کے قابل نہ ہو تو اسلامی تجارتی قانون میں اسے دیوالیہ (مفلس) قرار دیا جاتا ہے۔[2] ایسی صورت میں اس بات کو یقینی بنایا جانا چاہیے کہ مدیون خود کو دیوالیہ ظاہر کرنے کے لیے فریب نہ کر رہا ہو۔ اگر ایسا ہو تو اس پر دباؤ ڈالا جا سکتا ہے اور قرض کی وصولی کے لیے قید بھی کیا جا سکتا ہے۔ تاہم اگر کوئی شخص واقعی مشکلات کا شکار ہے اور مستقبل قریب میں اس بات کا کوئی امکان نہیں کہ وہ قرض ادا کر سکے گا تو اسے دیوالیہ قرار دیا جا سکتا ہے، بنیادی ضرورت سے زیادہ اس کے تمام اثاثے فروخت کر دیے جائیں گے جس سے حاصل ہونے والی آمدنی دائنین میں متناسب طور پر تقسیم کر دی جائے گی۔ اگر کچھ قرضے پھر رہ جائیں تو قرضخواہوں کو برداشت کرنا ہوں گے۔ بنیادی ضرورت میں مناسب رہائش، برتن، پہننے کے کپڑے اور آلات جن کی مدد سے مدیون روزی کماتا ہے شامل ہیں جو قرق نہیں کیے جا سکتے۔ اس قسم کے مسائل کا تصفیہ کرنے میں ریاست اور مرکزی بینک جیسے مالیاتی نظام کے ضابطہ کار اہم کردار ادا کر سکتے ہیں، جیسا کہ نبی کریم ﷺ نے ابن ابی حدرد اور جابر بن عبداللہ رضی اللہ عنہما[3] کے معاملے میں کیا تھا۔ دیوالیہ مدیون کو گرفتار کرنے کے بارے میں فقہا میں اختلافات ہیں۔ امام مالک اور امام شافعی رحمہما اللہ کے مطابق اگر اس بات کا امکان ہو کہ مدیون نے کچھ دولت چھپا رکھی ہے تو اسے گرفتار کیا جا سکتا ہے۔

اگر ادھار پر بیچی جانے والی شے دیوالیہ ہو جانے والے خریدار کے پاس اسی حالت میں ہو تو رسول اللہ ﷺ کے ایک فرمان اور فقہا کی اکثریت کے رائے کے مطابق اس شے پر پہلا حق بیچنے والے کا ہے۔ (حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے منقول ہے: ''رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ''اگر کسی شخص کو دیوالیہ شخص کے پاس اپنی چیز مل جائے تو اس پر سب سے زیادہ حق اسی کا ہے'')۔ امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ ایسی چیز کی فروخت سے ہونے والی آمدنی کی تمام دائنین میں تقسیم کے حق میں ہیں۔[4]

7.14 حوالہ (قرض کی منتقلی):

حوالہ کے لفظی معنی ہیں کسی چیز کی ایک فرد سے دوسرے فرد کو یا ایک صورتحال سے دوسری صورتحال میں منتقلی۔ قانونی مفہوم میں حوالہ ایک معاہدہ ہے جس کے ذریعے مدیون (محیل جس نے اپنے ذمے قرض کسی

---

① او آئی سی، اسلامی فقہ اکیڈمی، قرارداد نمبر 109 (3/12)، ص 252۔

② ابن حجر، 1981ء، 5، ص 62، 63۔

③ ابن حجر، 1981ء، 5، ص 310، 311۔

④ نسائی، 7، ص 311-314، ولی اللہ، 1353ھ، ص 56-58۔

دوسرے کو منتقل کیا ہو) دَین سے آزاد ہو جاتا ہے اور کوئی اور شخص اس دَین کا ذمہ دار ہو جاتا ہے (اسے محال علیہ کہا جاتا ہے)۔ گویا ذمہ داری ایک فرد سے دوسرے فرد کو اس طرح منتقل ہوتی ہے کہ ایک مدیون کی جگہ دوسرا مدیون لے لیتا ہے۔

حوالہ محدود یا غیر محدود ہوسکتا ہے۔ محدود حوالہ میں محال علیہ یعنی ذمہ داری قبول کرنے والے (Assignee) کو ذمہ داری دینے والے یعنی محیل (Assignor) کے اثاثے یا املاک سے ادائیگی کرنی ہوتی ہے جو محال علیہ کے قبضے میں ہوتی ہے۔ غیر محدود حوالہ میں ادائیگی محیل کی املاک تک محدود نہیں ہوتی۔ ایسے محال علیہ کو جو اپنے وسائل سے کسی کا دَین ادا کرتا ہے محیل یعنی اصل مدیون سے اپنی رقوم کی واپسی کا پورا حق ہوتا ہے کیونکہ وہ خود تو مدیون نہیں ہوتا بشرطیکہ ادائیگی محیل کے کہنے سے ہو۔[1]

حوالہ یا قرض کی منتقلی واجب الوصول حق کی منتقلی سے مختلف چیز ہے جس میں ایک دائن کی جگہ دوسرا دائن لیتا ہے۔ حوالہ سے مراد قرض کی تظہیر (Negotiation) یا منتقلی ہے۔ مسلم فقہاء نے حوالہ کے عمل کی حوصلہ افزائی کی اور بارہویں صدی کی صلیبی جنگوں کے دوران اس کا استعمال اسپین اور سسلی کے راستے پورے یورپ تک پھیل گیا۔[2]

حوالہ کا عقد اور اس کے ہمراہ سفتجہ کا عقد[3] اسلامی تجارتی قانون میں بل آف ایکسچینج یا ہنڈی کی بنیاد ہیں۔ ''حوالہ'' کی اصطلاح ادائیگی کی صوابدید پر بھی لاگو ہوتی ہے اور اس دستاویز کو ظاہر کرتی ہے جس کے ذریعے قرض کی منتقلی عمل میں آئے۔ اس مفہوم میں یہ ایک پرامیسری نوٹ یا بل آف ایکسچینج بھی ہے۔ موجودہ دور میں بینکاری صنعت کی جانب سے فراہم کی جانے والی متعدد پراڈکٹس اور خدمات حوالہ کی شکل میں ہوتی ہیں جیسے چیک، ڈرافٹ، پے آرڈر، ترسیلات، پرامیسری نوٹ، بل آف ایکسچینج، اوور ڈرافٹ، انڈورسمنٹ وغیرہ۔

دَین کی فروخت، جو ممنوع ہے اور دَین کی منتقلی (حوالہ)، جو جائز ہے میں فرق یہ ہے کہ موخر الذکر میں اگر محال علیہ کسی وجہ سے ادائیگی نہ کرے تو دوبارہ محیل یا اصل مدیون سے رجوع کیا جاسکتا ہے۔ دَین یا قرض کی فروخت میں قرض کی دستاویز خریدنے والا قرض بیچنے والے سے رجوع نہیں کرسکتا اس لیے اس میں غرر اور ربٰو کا پہلو شامل ہو جاتا ہے اور یہ ناجائز قرار پاتا ہے، سوائے اس کے کہ یہ حوالہ کے اصولوں کے ماتحت ہو۔

حوالہ کا عقد فوری طور پر نافذ ہونا چاہیے۔ اسے کچھ مدت کے لیے معطل نہیں کیا جانا چاہیے، نہ ہی منتقلی

---

[1] الاتاسی، 1403ھ، مجلہ، دفعات 679-673۔

[2] حسن، 1993ء، ص 182۔

[3] السفتجہ ایک وثیقہ تھا جس کے ذریعے خریدی گئی اشیا کی قیمت کی ادائیگی کسی اور مقام پر کسی دوسرے فریق کے توسط سے کی جاتی تھی۔

عارضی ہونی چاہیے اور نہ اسے آئندہ ہونے والے غیر یقینی واقعات سے مشروط کرنا چاہیے۔ محال علیہ کو قرض واجب الادا ہونے پر ادائیگی کرنی ہوگی تاہم منتقل کیے گئے قرض کی ادائیگی باہمی طور پر طے شدہ وقت تک ملتوی کرنا جائز ہے۔[1]

حوالہ غیر معاوضہ عقد ہے اور محال علیہ ذمہ داری لینے کے عوض کوئی معاوضہ نہیں لے سکتا۔ چنانچہ قرض کی منتقلی قرض کی دستاویز کی اصل یا عرفی قیمت پر ہوتی ہے جس میں ذمہ داری لینے والے کی طرف سے ادائیگی نہ کرنے پر اصل مدیون یا محیل سے رجوع کیا جاتا ہے۔[2] یہ ایک پابندی کا حامل عقد ہے اور یکطرفہ طور پر ختم نہیں کیا جا سکتا۔ فقہا کی اکثریت کے مطابق ذمہ داری لینے والے کے دیوالیہ ہونے یا موت واقع ہونے کی صورت میں قرض ادا کرنے کی ذمہ داری دوبارہ محیل کے سر چلی جائے گی۔[3] اِن صورتوں میں محال علیہ کی ذمہ داری ختم ہو جائے گی: (الف) جب دَین ادا ہو جائے، (ب) قرض خواہ کی رضامندی سے کسی اور کو حوالہ کر دیا جائے، (ج) قرض خواہ اپنا حق ختم کرنے پر راضی ہو جائے، اور (د) جب قرض خواہ فوت ہو جائے اور محال علیہ اس کا وارث ہو۔

محال علیہ کے دیوالیہ یا فوت ہونے وغیرہ کی صورت میں قرض کی کوئی ذمہ داری ختم نہیں ہو سکتی۔ رسول اللہ ﷺ سے یہ قول مروی ہے: ''دولت مند شخص کا قرض کی ادائیگی میں ٹال مٹول کرنا ناانصافی ہے۔ اس لیے اگر قرض تمہارے دائن سے کسی معتبر دولت مند دائن کو منتقل کیا جائے تو اسے قبول کر لینا چاہیے۔''[4] رسول کریم ﷺ کا یہ فرمان ایک نصیحت اور مشورے کی حیثیت رکھتا ہے۔ فقہا کی اکثریت بھی اسے مستحب عمل قرار دیتی ہے۔ اس حدیث کا مطلب یہ بھی ہے کہ اگر حوالہ ذمہ داری لینے اور دینے والے کی باہمی رضامندی کا نتیجہ ہو تو یہ صحیح ہوگا۔ اسی طرح قرض کی ادائیگی کے لیے وکالہ بھی جائز ہے یعنی قرض ادا کرنے کے لیے کسی شخص کو ایجنٹ مقرر کیا جا سکتا ہے۔[5]

7.15 قرضوں میں سیکورٹی رضمانت (کفالہ):

جیسا کہ اوپر بیان ہوا قرض ادا کرنا فرض ہے۔ قرض دینے والا کوئی ضمانت مانگ سکتا ہے تاکہ اگر مقروض ادائیگی نہ کرے تو نقصان کے خلاف اسے تحفظ حاصل ہو۔ خود رسول اللہ ﷺ نے ایک زرہ کی ضمانت

---

① تفصیلات کے لیے دیکھیے ابن حجر، 1981ء، 4، ص 464-468۔

② الجزیری، 1973ء، ص 259-261، 267-269۔

③ اگرچہ بعض مکاتب کے فقہا اصل مدیون یا قرض منتقل کرنے والے کو ادائیگی کی ذمہ داری سے بری قرار دیتے ہیں تاہم اکثریت کا نقطہ نظر زیادہ معقول ہے۔ دیکھیے الجزیری، 1973ء، 2، ص 259-269، 3، ص 290-305۔

④ مسلم، 1981ء، نووی کی شرح کے ساتھ، 10، ص 228، 277۔

⑤ مسلم، 1981ء، 11، ص 23۔

پر ایک یہودی سے اُدھار لیا جو آپ ﷺ کے انتقال تک یہودی کے پاس تھی۔[1] اسلام نے اس سلسلے میں بھی اصول وضع کر دیے ہیں۔ قرآن میں ہمیں یہ آیت ملتی ہے: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلٰى سَفَرٍ وَّلَمْ تَجِدُوْا كَاتِبًا فَرِهٰنٌ مَّقْبُوْضَةٌ﴾ ''اور اگر تم سفر میں ہو اور کوئی کاتب نہ ملے تو رہن کی چیز قبضے میں دے دو۔'' (البقرۃ:283) قرآن وسنت کے ان مندرجات سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ (i) رہن اور ضمانت جائز ہے (ii) اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ کوئی شخص حالت سفر میں ہے یا گھر پر ہے (iii) اس قسم کا لین دین مسلمان اور غیر مسلم کے درمیان بھی ہو سکتی ہے۔

اسلامی تجارتی قانون میں ضمانت ''کفالہ'' کی اصطلاح کے تحت آتی ہے۔ ضمانت کی دو قسمیں ہیں: کفالہ یا شیورٹی شپ یعنی ضمانت اور رہن یا پلیج۔ واجبات یا قرضوں کی ان کے مالکان تک محفوظ واپسی کے لیے اسلام سے پہلے کے ان دو عقود کو نبی کریم ﷺ نے درست قرار دیا اور بعد میں آنے والی نسلوں نے ان کا با قاعدہ اطلاق کیا تا کہ قرض کے عقد میں فریقین خصوصاً دائن کو کوئی نقصان نہ ہو۔

کفالہ مالی ذمہ داری کے حوالے سے، کسی شخص کے حوالے سے یا کسی کام یا کارکردگی کے حوالے سے ہو سکتی ہے۔ اس طرح معنوی اعتبار سے کفالہ کا مطلب ہے کہ قرض کی ادائیگی یا عدالت میں کسی شخص کی پیشی کے لیے ذمہ داری قبول کرنا۔ مالی ذمہ داری کے حوالے سے قانونی طور پر کفالہ میں کوئی تیسرا فریق اس شخص کے قرض کی ادائیگی کے لیے ضامن بن جاتا ہے جو اصل میں ادائیگی کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ ضمانت کی رقم اور اس کا دائرہ معلوم ہونا چاہیے اور اس کے ساتھ پیشگی شرائط نہیں ہونی چاہئیں۔ کفالہ کی حیثیت دائن کے لیے یقین دہانی کی ہے کہ مدیون قرض یا کوئی اور مالی ذمہ داری ادا کرے گا۔

کفالہ عقد غیر معاوضہ ہے؛ اگر اگر کوئی کسی سے کہے: میرے لئے کفیل بنو، میں تمہیں سو درہم دوں گا، یہ ناجائز ہے کیونکہ کفیل پر دین لازم ہو جاتا ہے، جب وہ ادا کرے گا، مکفول عنہ پر واجب ہو گا کہ اسکو ادائیگی کرے؛ اس طرح یہ قرض ہو گیا، اس کا عوض منفعت ہے جو جائز نہیں۔[2]

رہن یا کوئی چیز بطور ضمانت رکھوانا بھی مدیون کی جانب سے قرض کی عدم ادائیگی کی صورت میں وصولی کی ضمانت ہے۔

دَین میں کفالہ اور رہن کا باہم تعلق ہے لیکن ان کے مقاصد مختلف ہو سکتے ہیں۔ کفالہ کے عقد میں کوئی تیسرا فریق قرض کی ادائیگی کے لیے ضامن بن جاتا ہے لیکن رہن میں مدیون ادائیگی کو یقینی بنانے کے لیے کوئی چیز دائن کے حوالے کرتا ہے۔ دونوں عقود کی صحت کے لیے باہمی رضامندی بنیادی شرط ہے جیسا کہ دیگر تجارتی سودوں میں ہوتا ہے۔ علاوہ ازیں رہن کو ٹرسٹی شپ بھی سمجھا جاتا ہے۔ دائن کو رہن رکھوائی گئی چیز

---

[1] مسلم، 1981ء، 11، ص39، 40، صحیح بخاری، 3، ص143 (کتاب الرہن)، ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص326۔

[2] المغني، باب القرض.

امانت کے طور پر رکھنی ہوتی ہے۔

دائن کسی تیسرے فریق سے ذاتی ضمانت کا مطالبہ بھی کر سکتا ہے۔اس سے دعوے کے حوالے سے کسی تیسرے شخص کی اضافی ذمہ داری پیدا ہوتی ہے۔دائن کو مدیون اور ضامن دونوں سے ادائیگی کا مطالبہ کرنے کا حق ہے (حوالہ میں صرف محال علیہ سے ہی مطالبہ کیا جاتا ہے البتہ وہ انکار کرے تو محیل ذمہ دار ہوتا ہے) اور اگر ضامن کو ادائیگی کرنی پڑ جائے تو مدیون پر ذمہ داری عائد ہوتی ہے کہ وہ ضامن کو رقم ادا کرے۔[1] چنانچہ اگر مدیون ادائیگی نہیں کرتا تو ضامن دائن کو رقم ادا کرنے کا ذمہ دار ہوگا اور اگر مدیون اس کو یہ رقم ادا نہیں کرتا تو ضامن زکوٰۃ بلکہ خیرات تک لینے کا مستحق ہوگا۔[2]

اگر ضامن کسی مدیون کا قرض ادا کرنے پر آمادہ ہو جائے تو یہ حوالہ یا قرض کی منتقلی کا عمل ہوگا۔اگر قرض کی ادائیگی کے لیے اصل مدیون کو مہلت دی جاتی ہے تو ضامن کو بھی مہلت دی جائے گی۔لیکن ضامن کو دی جانے والی مہلت اصل مدیون کو حاصل نہیں ہوگی۔

شیورٹی کا معاہدہ ضامن کی طرف سے پیشکش سے نافذ ہو جاتا ہے بشرطیکہ دعویدار راضی ہو۔کسی شیورٹی کی ضمانت دینا بھی جائز ہے۔ایک ہی ذمہ داری کے لیے ایک سے زیادہ شیورٹی بھی ممکن ہیں یعنی مشترکہ شیورٹی یا مشترکہ ضمانت۔اس صورت میں ہر شیورٹی قرض کے اپنے حصے کا ذمہ دار ہوگا۔لیکن اگر کئی افراد یکے بعد دیگرے ایک قرض/دَین کے ضامن بنیں تو ہر شخص اپنی جگہ پورے دَین کا ضامن ہوگا۔اگر مشترکہ طور پر مقروض افراد ایک دوسرے کے ضامن ہوں تو ہر ایک پورے قرض کا ذمہ دار ہوگا۔

جو اشیا مدیون کے پاس بطور امانت ہوں وہ انہیں بطور ضمانت نہیں رکھوا سکتا۔اسی طرح کوئی شخص ان اشیا کو بطور ضمانت نہیں رکھوا سکتا جو اس کے پاس رہن رکھوائی گئی ہوں یا جو اس نے لیز پر لی ہوں۔

بینک اپنے قرضے وصول کرنے کے لیے مندرجہ ذیل قسموں کی ضمانتیں لے سکتا ہے:

- ضمانت نامے یا گارنٹی لیٹر۔
- پوسٹ ڈیٹیڈ چیکوں (یعنی جن پر بعد کی تاریخ درج ہو) کا استعمال۔
- پرامیسری نوٹ۔
- کیش ڈپازٹ کو منجمد کرنا۔
- تیسرے فریق کی ضمانت۔
- ھامش جدیہ (وہ رقم جو باقاعدہ عقد سے پہلے کسی متوقع کلائنٹ سے اس کی جانب سے کسی کام یا ذمہ داری کو پورا کرنے کے لیے یقین دہانی کی خاطر لی جائے)۔

---

① الجزیری، 1973ء، ص 267۔

② قرآن حکیم 9:60۔لفظ ''غارمین'' کے وسیع تر مفہوم میں مستحقینِ زکوٰۃ میں وہ لوگ شامل ہیں جو دوسروں کا قرض ضامن کے طور پر ادا کر چکے ہوں، مسلم، 1981ء، کتاب الزکوٰۃ۔

❁ عربون (با قاعدہ عقد ہو جانے کے بعد طے شدہ رقم کا جزو بطور ڈاؤن پے منٹ لینا)۔

جو چیز مبیع بن سکتی ہے وہ رہن کا موضوع بھی ہو سکتی ہے۔ کوئی رہن رکھی گئی چیز اس حد تک رہن میں ہو گی جتنا قرض ہے۔[1] مشترکہ ملکیت میں کوئی ایک حصہ بھی رہن رکھوایا جا سکتا ہے۔[2] رہن رکھوائی گئی چیز کا خطرہ اور فائدہ دونوں رہن رکھوانے والے کے ہوں گے کیونکہ وہی مالک ہے اور اس نے صرف ضمانت کے طور پر اس کا قبضہ دیا ہے۔

7.15.1 رہن میں خطرہ اور فائدہ (Risk and Reward):

جیسا کہ اوپر ذکر ہوا، رہن رکھوائی گئی شے کا خطرہ اور فائدہ دونوں رہن رکھوانے والے یعنی مقروض کے ہی ہوتے ہیں۔ رسول اللہ ﷺ کا ارشاد ہے: ''رہن پر قبضہ نہیں کیا جا سکتا اس کا فائدہ بھی رہن رکھنے والے کا ہے اور اس کا غُرم یا نقصان بھی۔''[3] چنانچہ اگر رہن رکھوائی گئی شے ضائع یا گم ہو جائے اور مرتہن کی غفلت ثابت نہ ہو تو نقصان رہن رکھوانے والے یا مدیون کا ہو گا۔ مرتہن امانت دار ہونے کے ناتے ضمانت کے ضائع ہونے کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جا سکتا اور جو کچھ اس نے مدیون کو بطور قرض دیا ہے اس پر اس کا حق برقرار رہے گا۔ رسول اکرم ﷺ کی ایک اور حدیث کے مطابق: ''رہن کا مقصد اس چیز کی ضمانت دینا ہے جس کے لیے وہ رکھوایا گیا ہے''[4] یعنی قرض کی ضمانت، اس لیے ضمانت اسی حد تک ہوتی ہے جتنا قرض ہوتا ہے۔ نبی کریم ﷺ کے ان الفاظ کا کہ رہن پر قبضہ نہیں کیا جا سکتا یہ مطلب نہیں کہ مرتہن قرض وصول کرنے کے لیے رہن رکھوائی گئی شے کو بیچ نہیں سکتا۔ ان الفاظ کا مطلب یہ ہے کہ مرہونہ چیز قابل وصولی رہنی چاہیے اور اسے ناجائز طور پر نہیں ہتھیانا چاہیے جیسا کہ اس دور میں ہوتا تھا۔[5] امام ابو حنیفہ رحمہ اللہ کا بھی نقطہ نظر یہی ہے کہ رہن رکھوائی گئی چیز میں رہن اسی حد تک ہوتا ہے جس حد تک قرض ہو۔[6] بچ جانے والی اضافی رقم راہن کو واپس کی جائے چنانچہ عقد میں یہ شرط شامل نہیں کی جا سکتی کہ قرض کی عدم ادائیگی کی صورت میں رہن رکھوائی گئی شے مرتہن لے لے گا۔[7]

جب رہن کی مدت ختم ہو جائے اور قرض واجب الادا ہو جائے لیکن ادا نہ ہوا ہو تو مرتہن رکھوائی گئی چیز

---

1. ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 326، 327، الوسی، روح المعانی، 3، ص 54، ابن رشد، 1950ء، کتاب الرہن۔
2. ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 338، ابن حزم، 1988ء، 6، ص 364، نمبر 1211۔
3. بخاری، 5، ص 143، 144، Mps 2511، 2512، ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 326، جصاص، 1999ء، 2، ص 562-565، شافعی، 1321ھ، 3، ص 147۔
4. جصاص، 1999ء، 2، ص 562-565، بیہقی، 1344ھ، 6، ص 40۔
5. جصاص، 1999ء، 2، ص 555۔
6. السرخسی، XI، ص 64۔
7. ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 383۔

فروخت کر کے قرض وصول کرنے کے لیے عدالت میں جا سکتا ہے۔ مشکلات اور اخراجات سے بچنے کے لیے دائن کے پاس اس بات کا ناقابل تنسیخ اختیار ہو سکتا ہے کہ وہ راہن کی طرف سے مرہونہ چیز کو فروخت کرے تا کہ عدم ادائیگی کی صورت میں وہ واجب الادا رقم وصول کر لے اور اگر کوئی اضافی رقم بچ جائے تو اسے واپس کر دے۔

7.15.2 مرہونہ چیز سے فائدہ کون اٹھائے؟

رہن بنیادی طور پر دائن کے اطمینان اور ضمانت کے لیے ہے نہ کہ مرہونہ چیز سے استفادہ کے لیے۔ لیکن مرھونہ چیز پر ہونے والا خرچ دائن لے سکتا ہے۔ رسول اللہ ﷺ کی ایک حدیث رہن کے اس پہلو کے بارے میں ہماری رہنمائی کرتی ہے جس کے مطابق رہن رکھوائے گئے جانور پر ہونے والے خرچ کے عوض اسے سواری کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے اور اس کا دودھ پیا جا سکتا ہے اور اسے رکھنے اور کھلانے پلانے کی ذمہ داری اس کی ہوتی ہے جو اس پر سواری کرتا ہے اور اس کا دودھ استعمال کرتا ہے۔[1] اس حدیث سے ظاہر ہوتا ہے کہ رہن رکھنے والے کو رکھوائی گئی چیز سے فائدہ اٹھانے کا حق حاصل ہے کیونکہ وہ چیز اس کے قبضے میں ہے اور اس کی دیکھ بھال اور حفاظت کی ذمہ داری اس پر عائد ہوتی ہے۔ اس سلسلے میں راہن سے اجازت لینے کی ضرورت نہیں۔ لیکن اس بارے میں تفاصیل کے حوالے سے فقہاء میں اختلاف ہے کہ رہن رکھوائی گئی چیز سے کون اور کس طرح فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

بعض حنفی فقہا کا موقف یہ ہے کہ مرتہن کے لیے رہن رکھوائی گئی چیز سے فائدہ اٹھانا قطعی جائز نہیں، راہن کی اجازت سے بھی نہیں، کیونکہ یہ ربوٰ کی ذیل میں آ جاتا ہے لیکن ان میں سے اکثر فقہا کی رائے یہ ہے کہ مرتہن راہن کی اجازت سے رکھوائی گئی چیز سے فائدہ اٹھا سکتا ہے بشرطیکہ عقد طے کرتے وقت یہ بات بطور شرط نہ رکھی گئی ہو۔[2]

شافعی مکتب فکر کے مطابق رہن رکھوائی گئی چیز سے راہن فائدہ اٹھا سکتا ہے کیونکہ وہ اس کا مالک ہے۔ چیز مرتہن کے قبضے میں رہنی چاہیے سوائے اس وقت کے جب راہن اسے استعمال کر رہا ہو۔[3]

مالکی مکتب فکر کے مطابق راہن کو رکھوائی گئی چیز اور اس کی نمو سے فائدہ اٹھانے کا حق ہے۔ لیکن مرتہن کے لیے بھی یہ فائدہ اٹھانے کا امکان ہے بشرطیکہ (i) جس ادھار کے لیے ضمانت دی گئی ہو وہ قرض کی نوعیت کا نہ ہو بلکہ ادھار فروخت کے نتیجے میں وجود میں آیا ہو، (ii) رہن رکھوائی گئی چیز سے فائدے کے

---

① بخاری، 5، ص 143، 144، ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 326۔

② الجزیری، 1973ء، ص 675-672، زحیلی، 1985ء، 4، ص 725، 726، بھا ص، 1999ء، ص 567-563۔

③ الجزیری، 1973ء، ص 671-669۔

بارے میں عقد کے وقت فیصلہ کرلیا جائے اور (iii) یہ فائدہ اٹھانے کی مدت متعین ہو۔[1] حنبلی فقہا راہن کی اجازت سے مرتہن کو رکھوائی گئی چیز سے فائدہ اٹھانے کی اجازت دیتے ہیں۔[2]

فقہ کے مختلف مکاتبِ فکر کے دلائل کا مطالعہ کرنے سے یہ واضح ہو جاتا ہے کہ آرا کا یہ فرق اس لیے ہے کہ بعض فقہا مرتہن کے قبضے کو زیادہ اہمیت دیتے ہیں (جس وجہ سے اسے فائدہ اٹھانے کا حق دیتے ہیں) اور بعض رہن رکھوائی گئی شے کی ملکیت پر زیادہ زور دیتے ہیں (اس لیے راہن کے حق کے قائل ہیں)۔ یہ کہا جاتا ہے کہ فائدہ اٹھانے کے لیے اجازت ضروری ہے جبکہ بعض صورتوں میں اس کی ضرورت نہیں اور جب ضمانت دَین کی بجائے قرض کے لیے ہو تو اجازت دینے سے بھی فائدہ اٹھانے کا حق حاصل نہیں۔ مذکورہ بالا حدیث سے یہ پتہ چلتا ہے کہ فائدہ چیز کی دیکھ بھال پر ہونے والے اخراجات کے عوض ہوتا ہے۔ اس لیے بعض فقہا کا کہنا ہے کہ فائدہ اخراجات کے برابر ہونا چاہیے ورنہ وہ ربٰو ہوگا۔[3] اس سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ اس بارے میں کوئی سخت واٹل اصول موجود نہیں کیونکہ رسول اکرم ﷺ نے رہن رکھوائے گئے جانور سے فائدہ اٹھانے کی اجازت دی لیکن اس باریکی کا کہیں ذکر نہیں فرمایا کہ فائدہ اخراجات کے مطابق ہونا چاہیے۔ قرض کے عقد میں ایسی کوئی شرط رکھنا جائز نہیں کہ مرتہن کو رہن رکھوائی گئی چیز سے فائدہ اٹھانے کا حق ہوگا۔[4] چنانچہ رہن لیے گئے مکان کا کرایہ جو عموماً اخراجات سے قطع نظر مقرر کیا جاتا ہے سود ہی شمار ہوگا جس حد تک ممکن ہو کوئی بھی اضافی آمدنی جو اخراجات کے علاوہ ہو راہن کو ملنی چاہیے۔

اوپر دی گئی بحث میں مشروط اجازت پر قیاس کرتے ہوئے اسلامی بینک مرتہن کی حیثیت سے رہن رکھوائی گئی چیز سے اس کی دیکھ بھال کے عوض فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر مکانات کی دیکھ بھال کی ضرورت ہوتی ہے اس لیے مندرجہ بالا اصول کی بنیاد پر رہن رکھوائے گئے مکان سے بینک فائدہ اٹھا سکتا ہے یا راہن سے اپنی خدمات کے عوض مروجہ شرح سے رقم وصول کرسکتا ہے بلکہ اسے لیز پر لے کر کسی اور فریق کو مزید رقم کے عوض بھی دے سکتا ہے۔ بینک کی خدمات کے عوض مروجہ شرح سے زائد جو کرایہ بھی ملے گا وہ راہن کو دیا جانا چاہیے۔

رہن کے علاوہ اسلامی بینک لیئن (Lien) یعنی قرض ادا ہونے تک کسی مدیون کی املاک کو روکے رکھنے کا حق رکھتا ہے۔ اسے قبضہ جاتی (Possessory) لیئن کہتے ہیں جو اسلامی قانون کے تحت جائز معلوم ہوتا ہے، یہ حق ویسا ہی ہے جیسے اس فروخت کنندہ کا حق جسے (نقد فروخت کی صورت میں) قیمت ادا ہونے تک

---

[1] الجزیری، 1973ء، ص667، 668۔

[2] تمام مکاتب فکر کی رائے کے بارے میں تفصیلات کے لیے دیکھئے ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 391-385، الجزیری، 1973ء، 2، ص675، 676۔

[3] جصاص، 1999ء، ص555۔

[4] ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص386۔

اپنی بیچی گئی چیز کو رکھنے کا اختیار دیا گیا ہو۔[1]

ایسی مارگیج جس میں مرتہن کو صرف املاک میں موجود فائدہ منتقل کیا گیا ہو اور قبضہ نہ دیا گیا ہو، اسلامی قانون کی روایتی کتابوں میں مذکور نہیں تاہم مماثلت کی بنیاد پر معاصر فقہا اسے جائز قرار دیتے ہیں۔

7.16 بیع الدین (قرضہ وثیقہ جات کی فروخت):

دیون اور قرضہ جاتی وثیقہ جات کی ثانوی بازارِ سرمایہ میں لین دین بیع الدین کے ذریعے ممکن کہی جاتی ہے، جیسا کہ ملائشیا کے متعدد صکوک کے سلسلے میں ہو رہا ہے۔ تاہم جمہور علما اسے درست نہیں سمجھتے چاہے صکوک کا دَین حقیقی اثاثوں کی بنیاد پر ہو۔ سلف فقہاء اس نکتے پر متفق ہیں کہ شریعت میں ڈسکاؤنٹ یا پریمیم کے ساتھ بیع الدین جائز نہیں۔ موجودہ زمانے کے فقہا کی بھاری اکثریت بھی اسی خیال کی حامی ہے۔ تاہم ملائشیا کے بعض ماہرین اس قسم کی فروخت کی اجازت دیتے ہیں۔ وہ عموماً شافعی مکتبِ فکر کے بعض فیصلوں کا حوالہ دیتے ہیں لیکن اس حقیقت کو پیشِ نظر نہیں رکھتے کہ شافعی فقہا نے اس کی اجازت صرف اس صورت میں دی ہے جب دَین یا کوئی وثیقۂ دَین اپنی مساوی قیمت پر فروخت کیا جا رہا ہو۔[2]

اس بارے میں روزلی اور سانوسی (1999ء) نے تحقیق سے یہ نتیجہ اخذ کیا ہے: ''ڈسکاؤنٹ پر بیع الدین کے ذریعے اسلامی بانڈز کی خرید و فروخت کو شافعی سمیت جمہور علماء نے ناقابلِ قبول قرار دیا ہے۔ اسی لیے مشرقِ وسطیٰ کے فقہا کی نظر میں ایسے ملائشیائی اسلامی بانڈ ناجائز ہیں، گو کہ بعض ملائشیائی فقہا کا نقطۂ نظر اس کے برعکس ہے۔''[3] او آئی سی کی فقہ کونسل، جس میں ملائشیا سمیت تمام اسلامی ممالک کی نمائندگی ہے، متفقہ طور پر بیع الدین کی ممانعت کو درست قرار دے چکی ہے۔

7.17 قرض/دَین پر افراطِ زر (Inflation) کا اثر:

علماء، شریعت عدالتوں اور مختلف اسلامی بینکوں کی شرعی کمیٹیوں اور بورڈز نے قرضوں اور دیون کو کسی کرنسی یا کرنسیوں کی باسکٹ یا سونے سے منسلک کرنے (Indexation) کے اصول کو تسلیم نہیں کیا ہے۔[4] پاکستان کی وفاقی شریعت عدالت نے اس مسئلے پر تفصیل سے اظہارِ خیال کیا ہے (14 نومبر 1991ء کے فیصلے کے پیرا نمبر 234-153)۔ اس بارے میں ہدایہ، المبسوط، بدائع الصنائع، کتاب الفقہ (الجزیری) جیسی کتب، امام ابوحنیفہ، امام محمد، ابویوسف رحمہم اللہ، تیرہویں صدی ہجری کے نامور فقیہ غزالی، ابن

---

① مصلح الدین، 1993ء، ص 115۔

② عثمانی، 2000a، ص 217۔

③ روزلی اور سانوسی، 1999ء، (2) 1۔

④ ڈاکٹر ایس ایم حسن الزماں نے Indexation of Financial Assets: An Islamic Evaluation کے عنوان سے ایک مقالہ سپردِ قلم کیا ہے جس میں انڈیکسیشن کے تمام متعلقہ پہلوؤں کا جائزہ لیا گیا ہے (حسن الزماں، 1993ء)۔

عابدین شامی جیسی شخصیات، پاکستان کی اسلامی نظریاتی کونسل، جدہ میں انڈیکسیشن پر منعقدہ سیمینار میں معروف علما اور ماہرین معیشت کے پڑھے ہوئے مقالات اور شریعت کے دیگر ممتاز اسکالرز کے حوالے دیے گئے ہیں۔

صحیح مسلم کی چھ اشیا کے تبادلے میں ربو کے پہلو سے متعلق معروف حدیث کا حوالہ دینے کے بعد وفاقی شریعت عدالت نے کہا:

''سونے اور چاندی (کرنسی کے حوالے سے بھی اصول یہی ہے) کو ان چھ اشیا میں شمار کیا گیا ہے جن کے بارے میں یہ حکم ہے کہ ان کا لین دین مماثل کے بدلے مماثل، مساوی کے بدلے مساوی اور دست بدست ہونا چاہیے۔ اگر کوئی شخص بینک سے سو روپے قرض لیتا ہے جو ایک سال بعد واپس کرنا ہے اور انڈیکسیشن کے بعد یہ رقم 120 روپے بن جاتی ہے تو یہ ربو ہوگی، جیسا کہ مذکورہ بالا حدیث میں بیان ہوا ہے اور یہ ربو النسیہ نیز ربو الفضل کے دائرے میں آتا ہے۔''①

وفاقی شریعت عدالت نے الجزیری کی کتاب الفقہ کا بھی حوالہ دیا ہے:

''قرض یا دَین سے متعلق احکامات میں یہ شرط بھی ہے کہ لین دین مساوی ہونا چاہیے۔ اس طرح اگر کوئی قابل پیمائش یا وزن کی جانے والی شے ادھار دی جاتی ہے مثلاً گیہوں تو اس کی قیمت میں اضافے یا کمی سے قطع نظر اتنی ہی مقدار واپس کی جانی ضروری ہے۔ یہی اصول ان تمام اشیا پر لاگو ہوتا ہے جو گن کر ادھار دی یا لی جاتی ہیں۔''②

اس بارے میں علامہ کاسانی رحمہ اللہ کہتے ہیں کہ اگر کوئی اس شرط پر ادھار لیتا ہے کہ قرض سے زائد کسی فائدے کے ساتھ ادائیگی کرے گا یا کوئی اصل سے کم قدر کے سکے اس شرط پر ادھار لیتا ہے کہ اصل قدر کے سکے واپس کرے گا تو یہ معاملہ جائز نہیں ہوگا۔ الکاسانی کا متن یہ ہے:

''جہاں تک قرض کا تعلق ہے اس میں قرض دینے والے کو کسی قسم کا فائدہ نہیں ہونا چاہیے۔ اگر ایسا ہو تو قرض جائز نہیں، جیسے قرض کے طور پر ناقص سکے اس شرط کے ساتھ دینا کہ قرض لینے والا صحیح سکے واپس کرے گا یا قرض کی واپسی کے وقت کوئی اور چیز فائدے کے طور پر دے گا۔ اس قسم کا لین دین جائز نہیں کیونکہ رسول اللہ ﷺ نے ایسے قرضوں سے منع فرمایا ہے جس میں کسی قسم کا فائدہ ہو۔ اس سلسلے میں اصول یہ ہے کہ لین دین میں کوئی فائدہ بطورِ شرط رکھا جائے تو وہ ربو ہوگا کیونکہ ایسا فائدہ کسی چیز کا معاوضہ نہیں۔ ہر مسلمان پر فرض ہے کہ اصل ربو اور ربو کے شبہے سے بچے۔''③

حنبلی فقیہ ابن قدامہ رحمہ اللہ نے بھی اس مسئلے پر سیر حاصل بحث کی ہے اور کہا ہے کہ ادھار لینے والے کو

---

① وفاقی شریعت عدالت، 14 نومبر 1991ء کا فیصلہ، پیرا 182۔

② وفاقی شریعت عدالت، پیرا 188۔

③ الکاسانی، 1993ء، موازنہ کیجیے وفاقی شریعت عدالت، پیرا 188۔

وہی کچھ واپس کرنا چاہیے جو اس نے لیا تھا چاہے لی گئی چیز کی قدر میں اضافہ ہو یا کمی ہو جائے: ''قرض لینے والے کو وہی سکے یا کرنسی واپس کرنی چاہیے، اس سے قطع نظر کہ کرنسی کی قدر میں کوئی اضافہ یا کمی ہو گئی ہو۔''①

سپریم کورٹ آف پاکستان کے شریعت اپیلٹ بنچ نے بھی اس مسئلے پر بحث کی ہے۔ بنچ کے سب سے سینئر جج جسٹس خلیل الرحمن کہتے ہیں:

''انڈیکسیشن کے نام پر ربو/سود کا جواز فراہم نہیں کیا جا سکتا کیونکہ تمام قرضے اور دیون قرض کے طور پر لی گئی شے کی اکائیوں کی شکل میں مساوی بنیادوں پر ادا کیے جانے ضروری ہیں۔ زرِ کاغذی کا تبادلہ گن کر ہوتا ہے۔ اگر قرض کا عقد 1000 روپے کا ہے تو قرض دینے والا گن کر صرف 1000 روپے کا ہی مطالبہ کر سکتا ہے، نہ کم نہ زیادہ۔ ربو کی ممانعت کی عمومی شرط یہی ہے کہ مبادلے کی اکائیوں میں برابر اور مماثل مقدار کا تبادلہ ہو۔ اگر یہ چیز کسی کو پسند نہیں آتی تو وہ اس قسم کے مبادلے سے گریز کر کے کوئی اور جائز متبادل طریقہ اختیار کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر کسی حاجت مند کی ذاتی یا کاروباری ضرورت کے لیے قرضے کے بجائے بیع المؤجل ہو سکتی ہے یا وسائل رکھنے والے اور وسائل کے حاجت مند کے درمیان شراکت داری کا معاہدہ ہو سکتا ہے۔ حاجت مند کی ضرورت پوری ہو جائے گی اور وسائل فراہم کرنے والے کی تلافی اس طرح ہو سکتی ہے کہ مؤخر قیمت میں کچھ رقم کا اضافہ کر دیا جائے یا شراکت کی صورت میں حاصل ہونے والے منافع کی عکاسی خود بخود اس کے مال میں ہوتی رہے۔''②

حنفی مکتب فکر کے مطابق قرض کی اصطلاح کی وضاحت کرتے ہوئے عبدالرحمن الجزیری نے ایک دلچسپ مثال دی ہے: زید 5 قرش فی پاؤنڈ کے حساب سے 4 پاؤنڈ گوشت ادھار خریدتا ہے (کل واجب الادا رقم 20 قرش ہوئی)۔ اگر ادائیگی کے وقت گوشت کی قیمت گر کر 2 قرش فی پاؤنڈ رہ جاتی ہے تو بھی زید کو 20 قرش ہی ادا کرنے ہوں گے، 8 قرش نہیں۔③ ابن قدامہ نے کہا ہے کہ اسی طرح تمام مثلی اشیا کی واپسی اُسی مقدار میں ہونی چاہیے جتنی وہ لی گئی تھیں، خواہ ان کی قیمت میں کمی ہو یا اضافہ۔④

اسلام میں ادھار دینا نیکی کا کام ہے۔ ادھار دینے والا کسی صلے کے بغیر اپنی چیز یا رقم کسی کو دیتا ہے۔ اگر گرانی کی وجہ سے قرض پر دی گئی رقم کی قدر کم ہو جاتی ہے تو یہ ایسے ہے جیسے قرض دینے والے نے زیادہ بڑی نیکی انجام دی ہے۔ قرآن حکیم مشکلات یا مالی مجبوری میں گھرے ہوئے مقروض افراد کو زیادہ مہلت دینے کی ہدایت دیتا ہے۔ اس لیے او آئی سی کی فقہ کونسل نے قرض کی رقم کو مصارفِ زندگی، شرح سود، جی

① ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 319، 320، 322، 325۔
② شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 253-251۔
③ الجزیری، 1973ء، ص 680۔
④ ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 325۔

این پی کی شرح نمو، سونے کی قیمت یا کسی اور چیز سے منسلک کرنے کی سختی سے ممانعت کی ہے۔ تاہم قرض سونے یا کسی اور کرنسی میں جو کسی شخص کے خیال میں گرانی سے متاثر نہ ہو، دیا جا سکتا ہے۔ اس صورت میں بھی عملاً گرانی کی وجہ سے قرض کے بوجھ میں اضافہ نہیں ہوگا۔

اس بارے میں ایک اہم نکتہ یہ ہے کہ جب کسی مخصوص کرنسی کی قدر کم ہوتی ہے تو یہ کمی اس کے ہر یونٹ کو متاثر کرتی ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ کسی شخص نے ادھار دیا ہے یا وہ رقم کو سیال حالت میں اپنے پاس رکھے ہوئے ہے۔ اگر وہ سونے کے ساتھ منسلک کوئی کرنسی ادھار دے تا کہ اس کی قدر میں کمی سے بچ سکے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اس نے قرض سے فائدہ اٹھایا ہے کیونکہ مقروض اس کی رقم کی قوت خرید میں کمی پوری کر دے گا جبکہ اس کے اپنے پاس رکھی ہوئی کرنسی کی قیمت کم ہو جائے گی۔ اس طرح فائدہ اٹھانے سے یہ عقد باطل ہو جاتا ہے۔

او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل نے اپنے آٹھویں اجلاس منعقدہ 21 تا 27 جون 1993ء کو قرض پر گرانی کے اثرات کے حوالے سے یہ قرار دیا:

> ''دائن اور مدیون قرض کی ادائیگی کے دن اس بات پر باہم اتفاق کر سکتے ہیں کہ دَین کی ادائیگی کسی اور کرنسی میں کی جائے بشرطیکہ جو شرح مبادلہ استعمال کی جا رہی ہو وہ ادائیگی کے دن کی ہو۔ اسی طرح کسی خاص کرنسی میں قسطوں میں واجب الادا دیون کی صورت میں فریقین کسی بھی قسط کی ادائیگی کے دن والی شرح مبادلہ پر مختلف کرنسی میں ادائیگی کے دن پر باہم اتفاق کر سکتے ہیں...... عقد کے موقع پر فریقین اس بات پر باہم اتفاق کر سکتے ہیں کہ مؤخر لاگت یا اجرت کسی خاص کرنسی میں یکمشت یا بالاقساط مختلف کرنسی کی شکل میں یا سونے کی کسی خاص مقدار کے مساوی ادا کی جائے گی۔ ادائیگی اس طرح کی جا سکتی ہے جیسے اوپر بیان کیا گیا ہے۔ کسی خاص کرنسی میں لیے گئے دَین کو مدیون کے کھاتے میں سونے یا کسی اور کرنسی کی شکل میں نہیں لکھا جانا چاہیے کیونکہ اس طرح مدیون کے لیے دَین کی ادائیگی سونے یا دیگر کرنسی میں کرنا لازمی ہو جائے گا۔''[1]

7.18 خلاصہ:

روایتی بینک سود پر قرض کا لین دین کرتے ہیں لیکن اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے فروخت اور لیز کے مختلف عقود کے ذریعے دَین وجود میں لاتے ہیں۔ اسلامی بینک کچھ ڈپازٹس کرنٹ اکاؤنٹ کے طور پر رکھتے ہیں جو دیون کی شکل میں ہوتے ہیں۔ اس لیے اسلامی مالیات میں قرضوں اور دیون سے متعلق اصول وضوابط کا مطالعہ انتہائی اہمیت کا حامل ہے۔

اس باب میں قرض، دَین اور عاریہ اور دیگر اصطلاحات کی وضاحت کی گئی۔ یہ واضح کیا گیا کہ اسلامی بینکوں کے وجود میں لائے ہوئے قرضوں اور دیون میں صرف اصل رقم ہی ادا کرنا ہوتی ہے اور اس میں کوئی

---

[1] اسلامی فقہ اکیڈمی کی کونسل، 2000ء، ص 163۔

اضافہ ہو تو وہ ربو ہوگا۔

اشیاء کی خرید وفروخت میں کسی چیز کی ادھار قیمت اس کی نقد قیمت سے مختلف ہو سکتی ہے تاہم معاہدہ ہونے پر جب ایک بار کوئی رقم بطور دَین باہمی طور پر طے ہو جائے تو اس کی ادائیگی کے لیے دیے گئے اضافی وقت کا کوئی معاوضہ نہیں لیا جا سکتا۔

کسی پیشگی شرط کے بغیر اصل رقم سے زائد ادا کرنا قابل ستائش عمل اور رسول کریم ﷺ کی سنت ہے۔ تاہم زائد رقم ادا کرنا انفرادی صوابدید کا معاملہ ہے، اسے بطور نظام اختیار نہیں کیا جا سکتا کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ قرض سے بہر حال منافع آئے گا جو اسلامی مالیات کے فلسفے سے مطابقت نہیں رکھتا۔

دائن اور مدیون کے لیے شریعت کی ہدایات پر بھی بحث کی گئی۔ مدیون کا اولین فرض اپنے وعدے یا عقد کی شرط کی تکمیل کرتے ہوئے بروقت قرض ادا کرنا ہے۔ دائنین کو قرض کی واپسی میں نرمی برتنے کی ہدایت کی گئی ہے جبکہ مدیونین کو خبردار کیا گیا ہے کہ قرض لازماً واپس کریں اور یہ کہ عدم ادائیگی کے آخرت میں سنگین نتائج ہوں گے۔ دائن یا ادھار پر بیچنے والا قرض کی ادائیگی کو یقینی بنانے کے لیے کسی ضمانت کا مطالبہ کر سکتا ہے۔

تمام اسلامی بینکوں کے شریعہ بورڈز نے عقود میں درج جرمانے کی ایسی شقوں کو درست قرار دیا ہے جن کے مطابق عدم ادائیگی کی صورت میں کلائنٹ کو ایک مخصوص رقم ادا کرنی ہو، جو فلاحی سرگرمیوں کے لیے دی جائے۔ بینک نادہندگی سے ہونے والے نقصان کی تلافی کے لیے عدالت یا ثالثی کمیٹیوں کے توسط سے ہرجانہ طلب کر سکتے ہیں اور عدالت یا ثالثی کمیٹیوں کو اس سلسلے میں بینک کا اصل نقصان پیش نظر رکھنا ہوگا، روایتی مفہوم میں "اپر چونٹی کاسٹ" کو نہیں۔

اصولاً دَین کی قبل از وقت ادائیگی پر رعایت کی اجازت نہیں۔ تاہم آئی او فی شریعہ اسٹینڈرڈ میں بینکوں کو اپنی صوابدید پر رعایت دینے کی اجازت دی گئی ہے بشرطیکہ عقد میں اس کے بارے میں کوئی شق موجود نہ ہو۔

حوالہ کے اصول کے تحت دَین منتقل کیا جا سکتا ہے لیکن اس کی مقدار میں کوئی کمی بیشی نہیں ہونی چاہیے۔ اگر وہ شخص جس کو قرض یا دَین منتقل کیا گیا ہو دیوالیہ ہو جائے، فوت ہو جائے یا کسی اور وجہ سے ادائیگی کے قابل نہ رہے تو اصل مدیون (قرض منتقل کرنے والا) ادائیگی کا ذمہ دار ہوگا۔ دَین کی فروخت میں دَین کے وثیقے کا خریدار دَین فروخت کرنے والے تک رسائی (Recourse) نہیں رکھتا۔ چنانچہ غرر اور ربو کی بنا پر دَین کی فروخت ممنوع ہے، سوائے اس صورت کے جہاں یہ حوالہ کے اصولوں کے مطابق ہو۔

مرتہن کی حیثیت سے اسلامی بینک رہن رکھوائی گئی شے کی دیکھ بھال کے عوض اس سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ تاہم اس دیکھ بھال پر اٹھنے والے اخراجات نکال کر جو آمدنی ہو وہ راہن کو ملنی چاہیے۔

آخر میں یہ واضح کیا گیا ہے کہ کسی چیز، کرنسی یا کرنسیوں کی باسکٹ کے ساتھ انڈیکسیشن کے بغیر دیون کی ادائیگی ہونی چاہیے۔ تاہم سونے یا کسی دوسری کرنسی کی صورت میں قرض دیا جاسکتا ہے جو کسی کے خیال میں گرانی سے متاثر نہ ہو۔ اس صورت میں بھی گرانی کی وجہ سے قرض کی رقم میں اضافہ نہیں ہوگا۔

❀❀❀

اسلامی بینکاری ومالکاری نظام کی پراڈکٹس اور پروسیجرز

8

روایتی اور اسلامی مالیاتی اداروں اور پراڈکٹس کا عمومی تعارف

8.1 تعارف:

اسلامی مالیات کے تصورات اور کاروبار کو سمجھنے کے لیے روایتی اور اسلامی مالیاتی اداروں، منڈیوں اور وثیقہ جات کا جائزہ لینا مناسب معلوم ہوتا ہے۔ اس سے یہ سمجھنے میں مدد ملے گی کہ مالیاتی ادارے اور پراڈکٹس افراد، فرموں، معاشروں، معیشتوں اور ریاستوں پر کیا اثرات مرتب کرتے ہیں اور معیشت کے مختلف طبقات کی ضروریات کیسے پوری کرتے ہیں۔

اس باب میں ہم مختصراً جائزہ لیں گے کہ روایتی سودی مالیات کے مختلف عناصر کے اسلامی مالیات میں کیا کیا متبادل ہیں۔ ان متبادلات کی تفصیل آئندہ ابواب میں دی گئی ہے۔ قارئین ان تصورات اور ان کی عملی توضیح کے لیے متعلقہ ابواب کا مطالعہ کریں۔

8.2 بینکاری یا بینک کیا ہے؟

معاشیات کے میدان میں بینکاری ایک اہم ذیلی شعبہ ہے۔ لفظ Bank اطالوی زبان کے لفظ "Banco" سے مشتق بتایا جاتا ہے جس کا مطلب شیلف یا بینچ ہے جس پر قدیم منی چینجر زاپنے سکے سجاتے تھے۔ اگر قرون وسطیٰ کا منی چینجر اپنے کاروبار میں ناکام ہو جاتا تو لوگ اس کی بنچ توڑ دیتے تھے اور غالباً یہی لفظ "Bankrupt" کا ماخذ ہے۔[1]

بینک ایک ایسا ادارہ ہے جو رقمیں وصول کر کے قلیل وطویل عرصے کے لیے قرض کی سہولت فراہم کرنے کا اختیار رکھتا ہے۔ مالیات کی تاریخ کا مطالعہ ہمیں بتاتا ہے کہ بینکاری کی سرگرمیاں کسی نہ کسی شکل میں 575 قبل مسیح سے جاری رہی ہیں۔ لوگ عبادت گاہوں کے خزانے میں رقم جمع کراتے تھے۔ یہ عبادت گاہیں بینک کا کام بھی کرتی تھیں اور افراد اور ریاست کو رقوم فراہم کرتی تھیں۔ رفتہ رفتہ اس قسم کی کارروائیاں مذہبی اداروں سے نجی بینکوں کو منتقل ہو گئیں۔ بابل کا اجیبی (Igibi) بینک جو 575 قبل مسیح میں موجود تھا نہ صرف کلائنٹس کے لیے ایجنٹ کا کام کرتا اور دستخط کی بنیاد پر مالکاری فراہم کرتا تھا بلکہ ڈپازٹس بھی وصول کرتا اور زراعت کے لیے قرضے دیتا تھا۔

---

[1] مصلح الدین، 1993ء ص 5، موازنہ کیجیے انسائیکلوپیڈیا آف بینکنگ اینڈ فنانس، بوسٹن، 1962ء، نیز دیکھیے انسائیکلوپیڈیا بریٹینیکا میں متعلقہ متن۔

قرون وسطیٰ کے انگلینڈ میں سنار اشرفیوں کے ڈپازٹ وصول کرتے اور ان کے عوض ڈپازٹرز کو رسیدیں جاری کرتے تھے۔ اپنی سہولت کے لیے ڈپازٹرز نے ان رسیدوں کو اپنے واجبات ادا کرنے کے لیے استعمال کرنا شروع کر دیا۔ جب ان رسیدوں کو قبول کیا جانے لگا تو ڈپازٹرز کا قرض دینے والے سناروں کے پاس جانا کم ہو گیا۔ اس سے قرض دینے والوں کو موقع ملا کہ وہ ضرورت مندوں کو سود پر قرض دیں اور رقوم جمع کرانے والوں کی طلب کو پورا کرنے کے لیے رکھی گئی رقم کا ایک خاص تناسب (Reserve Ratio) اپنے پاس رکھیں۔

جدید شکل میں بینک ایک ایسا ادارہ ہے جو اپنے کسٹمرز سے یا ان کی طرف سے کسی اور سے رقوم وصول کرتا ہے اور ان کی طلب اور ہدایت پر ادائیگیاں کرتا ہے۔ جمع شدہ رقم کو وہ دوسروں کو قرض دینے کے لیے استعمال کرتا ہے اور اس پر سود، منافع منقسمہ وغیرہ کی شکل میں آمدنی کماتا ہے۔

روایتی بینکاری کے دو اہم زمرے ہیں: کمرشل بینکاری اور سرمایہ کاری (Investment) بینکاری۔ کمرشل بینکاری میں ڈپازٹرز اور رقوم استعمال کرنے والوں کے درمیان بالواسطہ وساطت (Intermediation) کا کام کیا جاتا ہے اور کلائنٹس کی جانب سے ادائیگیاں کی جاتی ہیں جبکہ سرمایہ کاری بینکاری بنیادی طور پر بازار سرمایہ کی سرگرمیوں پر مشتمل ہوتی ہے جس کا مقصد بالواسطہ یا بلاواسطہ طور پر کارپوریٹ شعبے کے لیے سرمایہ کاروں سے رقم اکٹھا کرنا ہوتا ہے۔ امریکہ میں 1933ء میں گلاس اسٹیگل ایکٹ کے ذریعے بینکاری کے شعبے کو سخت قواعد وضوابط کا پابند کیا گیا اور کمرشل اور سرمایہ کاری بینکاری کو علیحدہ علیحدہ کر دیا گیا۔ جاپان میں یہ علیحدگی دوسری جنگ عظیم کے بعد بذریعہ قانون عمل میں آئی۔ برطانیہ میں یہ علیحدگی کسی قانون کے بجائے اداروں کی اپنی روش کی بنا پر رائج تھی۔

گذشتہ کئی عشروں کے دوران مالیات کی دنیا کمرشل اور سرمایہ کاری بینکاری کے درمیان واضح طور پر بٹی رہی تاہم رفتہ رفتہ بینکوں نے جرمن طرز کا بینکاری ماڈل اپنا لیا جس میں ایک ہی بینک بیک وقت مختلف کام انجام دیتا ہے۔ علاوہ ازیں آج سرمایہ کاری بینکاری کمرشل بینکاری کا بھی اہم شعبہ بن چکی ہے۔ 1986ء میں لندن اسٹاک ایکسچینج کے قواعد وضوابط میں ترمیم سے کمرشل اور روایتی بینکاری کا رہا سہا فرق بھی ختم ہو گیا۔ امریکہ میں گلاس اسٹیگل ایکٹ کو 1999ء میں منسوخ کر دیا گیا جس کے نتیجے میں بینکوں کی بڑی تعداد نے بازار سرمایہ وتمسکات میں کام کا آغاز کر دیا اور ان میں سے کئی نے مسلمان سرمایہ کاروں کے لیے بھی سرمایہ کاری سہولتیں فراہم کرنی شروع کر دیں۔ اب بہت سے ملکوں کے شعبہ بینکاری میں اسلامی بینکاری کی صورت میں ایک نیا اور مختلف عنصر ابھر رہا ہے۔

8.3 بینکوں اور مالیاتی اداروں کی اہمیت:

مالیات جدید معاشیات کا اہم ترین حصہ ہے جس کا عمل انسانی جسم میں خون کی شریانوں کے مماثل

ہے جو ہر عضو کو بقدرِ ضرورت خون فراہم کرتی ہیں۔ ہر معاشرے میں فاضل سرمایہ رکھنے والے اور سرمائے کی کمی سے دوچار گھرانے اور ادارے موجود ہوتے ہیں۔ لوگوں کی بڑی تعداد کے پاس بچت کی چھوٹی چھوٹی رقمیں ہوتی ہیں اور کچھ لوگوں، خصوصاً تاجروں اور صنعتکاروں کو اپنے کاروباری اخراجات یا پیداواری عمل کے لیے رقم کی ضرورت ہوتی ہے۔ مالیاتی اداروں کا کام یہ ہے کہ خسارے سے دوچار اور فاضل رقم رکھنے والی اکائیوں کے مابین رابطہ کرائیں۔ روایتی نظام میں افراد اور گھرانے مالیاتی اداروں کے ذریعے کاروبار اور صنعتوں کو رقوم بطور قرضہ فراہم کرتے ہیں۔ یہ ادارے اس رقم پر معینہ یا متغیر شرح سے بغیر کسی کاروباری رسک کے منافع یعنی سود لیتے ہیں، نفع کا کچھ حصہ رقوم کے مالکان (بچت کنندگان/سرمایہ کاروں) کو سود کی شکل میں دیتے ہیں اور بقیہ حصہ خود رکھ لیتے ہیں۔

تمام دیگر اشیا و خدمات کی مانند سرمایے کی دستیابی بھی طلب و رسد کی قوتوں اور مختلف فریقوں کو درپیش کاروباری خطرے سے ہم آہنگ ہوتی ہے۔ رقم افراد یا گھرانے اور کارپوریٹ اداروں سے حاصل ہوتی ہے جبکہ اس کی طلب کاروبار، صنعت، زراعت، کارپوریشنوں اور حکومتی شعبے کی طرف سے ہوتی ہے۔ وسائل کی منتقلی کا یہ عمل جن اداروں کے توسط سے ہوتا ہے ان میں کمرشل بینک، سرمایہ کاری بینک، بچتی اور قرض دینے والے ادارے، مائیکرو فائنانس یعنی چھوٹے قرضے دینے والے تخصیصی ادارے، چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SME) کو قرض دینے والے بینک، صنعت، زراعت، کاروبار، برآمدات و درآمدات، تعمیرِ مکان، اجارہ، بچ فنڈ، بٹہ گھر، بیمہ کمپنیاں، فنڈ مینجمنٹ کمپنیاں، اثاثوں کا انتظام کرنے والی کمپنیاں وغیرہ شامل ہیں۔ ان اداروں کو دو بڑے زمروں میں بانٹا جا سکتا ہے یعنی: بینک اور غیر بینکی مالیاتی کمپنیاں۔ اس کے علاوہ کچھ ترقیاتی مالیاتی ادارے ہیں جو بینک اور غیر بینکی ادارے دونوں کی حیثیت سے کام کرتے ہیں اور صنعت و زراعت اور دیگر شعبوں یا ذیلی شعبوں کو ترقیاتی مقاصد کے لیے رقوم مہیا کرتے ہیں۔

کمرشل بینک فاضل رقم رکھنے والوں اور رقوم استعمال کرنے والوں کے مابین بالواسطہ وساطت کا فریضہ انجام دیتے ہیں (بچت کنندگان سے رقوم لیتے ہیں اور مانگ رکھنے والوں کو فراہم کرتے ہیں) اور بچت کنندگان یا سرمایہ کاروں کو چیکنگ یعنی چیک کی بنیاد پر رقم حاصل کرنے کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔ غیر بینکی مالیاتی ادارے عام طور پر بچت کنندگان کو چیکنگ کی سہولت فراہم نہیں کرتے بلکہ تجارت و صنعت کے لیے براہ راست فاضل رقوم رکھنے والے افراد یا گھرانوں سے رقوم حاصل کرنے کے لیے سہولت فراہم کرتے ہیں۔ سرمایہ کاری بینک غیر بینکی مالیاتی اداروں کے زمرے میں شمار ہوتے ہیں۔ ان کی آمدنی کا ذریعہ قرض لینے اور دینے کی شرح کے درمیان فرق نہیں بلکہ فیس یا سرمایہ کاری آلات اور تمسکات کی خرید و فروخت سے حاصل ہونے والا منافع ہے۔ یہ بینک کئی اقسام کی خدمات فراہم کرتے ہیں جن میں

تمسکات کی انڈر رائٹنگ، حصص اور بانڈز کی تجارت، انضمام وخریداری کا انتظام کرنا، سنڈیکیٹیڈ قرضوں کا اہتمام کرنا اوران کے لیے رقم کی فراہمی اور رقوم کی طلبگار کمپنیوں کو مالیاتی مشاورت دینا شامل ہیں۔

مندرجہ بالا اقسام کے اداروں کی نگرانی مختلف ملکوں میں مرکزی بینک یا زری حکام اور سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن کرتے ہیں۔ ریگولیٹرز یعنی نگراں اداروں کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ فاضل سرمایہ رکھنے والوں سے رقوم کا حصول اوران کی تقسیم اور استعمال کا کام بہترین انداز سے ہو، ساتھ ہی قیمتیں، ادائیگیوں کا نظام اور بحیثیتِ مجموعی معیشت مستحکم رہے۔ علاوہ ازیں کچھ بین الاقوامی مالیاتی ادارے ہیں جو عالمی سطح پر بینکوں اور مالیاتی اداروں کی سرگرمیوں کو مربوط بناتے ہیں۔ ان میں اہم ترین ادارہ بینک فار انٹرنیشنل سیٹلمنٹس (BIS) ہے جو دنیا کے مختلف حصوں میں مالیاتی اداروں میں ہم آہنگی پیدا کرتا اور ان کی خدمات میں معیاریت (Standardization) لاتا ہے۔

8.4 روایتی مالیاتی کاروبار کی اقسام

8.4.1 کمرشل بینکاری:

جدید کمرشل بینکاری کے اہم وظائف میں مختلف نوعیت کے ڈپازٹ وصول کرنا، اوورڈرافٹ کے ذریعے قلیل ووسط مدتی قرضے دینا، بلز اور کمرشل پیپرز کی ڈسکاؤنٹنگ، تجارتی اداروں اور گھرانوں کوگارنٹی کے عوض قرضے فراہم کرنا، طویل مدتی مارگیج یعنی رہن مالکاری اور بازارِ سرمایہ میں سرمایہ کاری شامل ہیں۔ بعض ممالک میں کمرشل بینک مرچنٹ بینکاری کا کام بھی کررہے ہیں۔ یہ تمام سرگرمیاں سود کی بنیاد پر کی جاتی ہیں جو رقوم استعمال کرنے والوں سے وصول کیا جاتا ہے اور ڈپازٹرز سرمایہ کاروں کو ادا کیا جاتا ہے۔ کمرشل بینک غیر ملکی کرنسی اور منی چینجنگ کا کاروبار بھی کرتے ہیں اور کئی قسم کی خدمات انجام دیتے ہیں جیسے لیٹر آف کریڈٹ اور لیٹر آف گارنٹی جاری کرنا، کلائنٹس کی طرف سے ادائیگیاں کرنا اور رقوم وصول کرنا، قیمتی اشیا کو اپنی حفاظت میں رکھنا اور سروس چارجز یا کمیشن کے عوض مشاروتی خدمات انجام دینا۔

تاہم یہ ضروری نہیں کہ ہر کمرشل بینک یہ تمام کام کرے۔ بیشتر بینک کھلی چیکنگ کی سہولت کے ساتھ ڈپازٹ وصول کرتے ہیں اور تجارت وصنعت کو مختصر مدتی قرضے فراہم کرتے ہیں۔ سرمایہ کاری بینک وسط اور قلیل مدتی مالکاری کا انتظام زیادہ تر سرمایہ کاروں اور صنعت وتجارت کے مابین ڈائریکٹ وساطت کے طور پر کرتے ہیں۔

کمرشل بینکوں کے ڈپازٹس ر واجبات:

روایتی کمرشل بینکوں میں تمام ڈپازٹس بینک کے واجبات ہوتے ہیں کیونکہ ڈپازٹ کی رقم منافع یعنی سود کے ساتھ یا بغیر واپس کرنا ان کی ذمہ داری ہوتی ہے۔ کرنٹ اکاؤنٹ میں، جو عموماً تجارتی اداروں اور کارپوریٹ شعبے کے ہوتے ہیں، منافع نہیں ہوتا اور ان کا مقصد نقد رقوم کی وصولی اور انتظام ہوتا ہے۔

بچت، میعادی، نوٹس ڈپازٹس اور سرٹیفکیٹس آف انوسٹمنٹس / سرٹیفکیٹس آف ڈپازٹس منافع والے ڈپازٹس ہیں جو قلیل، وسط اور طویل مدت کے لیے ہوتے ہیں۔ ان تمام کھاتوں کی وضاحت مختصراً ذیل میں کی جارہی ہے۔

کرنٹ اکاؤنٹ:

یہ بنیادی قسم کا کھاتہ ہے جو عام طور پر کارپوریٹ کلائنٹ اور افراد بینکوں یا مالیاتی اداروں سے قرض کی سہولت حاصل کرنے کی خاطر کھلواتے ہیں۔ جیسا کہ اوپر بیان ہوا، ان کھاتوں پر بالعموم کوئی منافع ادا نہیں کیا جاتا تاہم بعض ریگولیٹر یعنی ضابطہ کار کچھ سود ادا کرنے کی اجازت دیتے ہیں اور بعض بینک اپنی منڈی کی حکمت عملی کے تحت تھوڑا بہت منافع دیتے ہیں۔ چنانچہ روایتی بینکاری نظام میں کرنٹ اکاؤنٹ منافع بخش بھی ہوتا ہے اور غیر منافع بخش بھی۔

بچت کھاتہ:

یہ عام چیکنگ اکاؤنٹ ہے جو کمرشل بینک رقوم اکٹھا کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں اور ان پر سود ادا کرتے ہیں۔ بچت کھاتے میں کم سے کم بیلنس کی شرط ہوسکتی ہے۔ مختلف قسم کے بچت کھاتوں پر ڈپازٹ کی رقم کے لحاظ سے مختلف شرح سود ہوتی ہے۔ متفرق ڈپازٹرز کے منافع کے استحقاق کا تعین کرنے کے لیے روزانہ پراڈکٹ کا تصور استعمال کیا جاتا ہے۔ بچت کھاتوں اور کسی حد تک میعادی کھاتوں کو مجموعی طور پر ''طلبی'' کھاتے کہا جاتا ہے کیونکہ ان کھاتوں سے کوئی نوٹس دیے بغیر عندالطلب رقم نکالی جاسکتی ہے۔

معینہ میعادی کھاتہ / سرٹیفکیٹ آف انوسٹمنٹ / سرٹیفکیٹ آف ڈپازٹ:

میعادی کھاتے میں کھاتہ دار یہ قبول کرتا ہے کہ اس کی رقم ایک خاص مدت تک رکھی رہے گی اور بینک ایک مخصوص شرح سود ادا کرنے کا وعدہ کرتا ہے جس کا انحصار ڈپازٹ کی مدت پر ہوتا ہے۔ مدت جتنی زیادہ ہو، شرح سود اتنی ہی زیادہ ہوتی ہے۔ بعض بینک میعاد سے قبل رقم نکلوانے پر جرمانہ عائد کرتے ہیں، بعض باقی ماندہ مدت پر طے شدہ جرمانہ لگاتے ہیں اور کچھ بینک اس مدت کے مطابق سود کا حساب کرتے ہیں جس کے دوران رقم بینک کے پاس رکھی رہی۔ ایسی مالیاتی منڈیوں میں جہاں کھلی مسابقت ہو قبل از وقت رقم نکلوانے کی صورت میں پہلے ادا شدہ منافع میں سے کچھ رقم منہا کی جاتی ہے اور اس عمل میں سرمایہ کاری اور بقیہ مدت کا لحاظ رکھا جاتا ہے۔

معیاری ڈپازٹس کی ایک قسم ٹرم ڈپازٹ رسیٹس (ٹی ڈی آرز) ہیں جو اصل مالیت یا ڈسکاؤنٹ پر جاری کی جاتی ہیں۔ ڈسکاؤنٹ پر جاری کی گئی ٹی ڈی آر وہ ہوتی ہے جو اصل مالیت سے کم پر جاری کی جائے۔ ایک متفقہ مدت میں یہ اصل مالیت کے برابر ہوجاتی ہے۔ ٹی ڈی آر کی مدت ایک رات کے

ڈپازٹ سے لے کر پانچ، چھ یا سات سال تک ہو سکتی ہے گو کہ عام طور پر یہ سات دن سے پانچ سال کے درمیان ہوتی ہے۔ اس قسم کے ڈپازٹ کو سرمایہ کاری بینک یا غیر بینک مالیاتی ادارے سرٹیفکیٹ آف انوسٹمنٹ کہتے ہیں۔ سرٹیفکیٹ آف انوسٹمنٹ اپنی اصل مالیت پر جاری کیے جاتے ہیں اور اُن پر طے شدہ وقفوں پر جو ایک ماہ سے تکمیل میعاد تک ہو سکتے ہیں، منافع ادا کیا جاتا ہے۔

اینوئٹی / پرپیچوئٹی:

اینوئٹی (سال بسال سرمایہ کاری کھاتے) عام طور پر کمرشل بینکوں کے بچت کھاتوں پر ہوتی ہیں۔ غیر بینکی مالیاتی ادارے اینوئٹی کی پیشکش کے لیے سرٹیفکیٹ آف انوسٹمنٹ استعمال کرتے ہیں۔ کھاتہ دار ڈپازٹ کی مدت کے بعد رقم نکال سکتا ہے۔ تاہم اینوئٹی زیادہ تر تکمیل میعاد پر پرپیچوئٹی میں تبدیل ہو جاتی ہے۔ حیاتی بیمہ کمپنیوں کی بھی اسی قسم کی پراڈکٹس ہوتی ہیں۔ اس نوعیت کی پراڈکٹس میوچل فنڈ اور بازار حصص میں بھی ہوتی ہیں اور انہیں ''ڈویڈنڈ ری انوسٹمنٹ پلان'' کہا جاتا ہے جس کے تحت منافع منقسمہ کو بھی سرمایہ کاری میں شامل کر دیا جاتا ہے۔

پیشگی ادائیگی نفع پراڈکٹس:

اس قسم کی پراڈکٹس میں متوقع سود پیشگی ادا کیا جاتا ہے۔ یہ اسی طرح ہے جیسے ڈسکاؤنٹ پر جاری کی جانے والی ٹی ڈی آرز یعنی ٹرم ڈپازٹ ریسیٹس۔

انتظام نقد / انتظام رقم کھاتے (Cash Management & Fund Management Accounts) روایتی طور پر صرف غیر بینکی مالیاتی ادارے، خصوصاً سرمایہ کاری بینک ہی کیش مینجمنٹ کھاتے رکھتے تھے لیکن پچھلی دہائی سے کمرشل بینک بھی صوابدیدی اور غیر صوابدیدی کیش اور فنڈ مینجمنٹ کھاتے کھول رہے ہیں۔ کیش مینجمنٹ کھاتے میں طے شدہ مدت کے لیے رقم بینک کے پاس جمع ہوتی ہے جس پر مقررہ شرح سے یا بازار سرمایہ کی کسی سرگرمی سے منسلک شرح سے منافع دیا جاتا ہے۔ غیر صوابدیدی کھاتوں میں کلائنٹ بینک کو یہ بھی بتاتا ہے کہ رقم کی سرمایہ کاری کیسے کی جائے۔ روایتی بینکاری میں ایسی بیشتر صورتوں میں سود کی ایک مقررہ رقم ادا کی جاتی ہے۔ کبھی کبھار یہ بھی ہوتا ہے کہ رقم کمیشن یعنی فیس کی بنیاد پر لگائی جاتی ہے اور تمام منافع کھاتہ دار کو دے دیا جاتا ہے۔

کمرشل بینکوں کے مالکاری اثاثے:

کمرشل بینک کھاتہ داروں کی رقوم کو قلیل مدت (ایک سال یا اس سے کم)، وسط مدت (ایک سے تین سال) اور طویل مدت (تین سال یا زائد) تک کے قرضوں کے لیے استعمال کرتے ہیں جو سود کی بنیاد پر جاری کیے جاتے ہیں۔ دانشمند اور محتاط بینکار وہ سمجھا جاتا ہے جو قرض لینے والے کی ساکھ اور کاروباری کردار، اس کے پاس نقد رقوم کی آمد و رفت (Cash Flow) اور قرض کی ادائیگی کی اہلیت، قرض لینے کے مقصد

اور قرض کے لیے دی گئی ضمانت کا لحاظ رکھتا ہے۔ بینکوں کے قرض کی موجودہ ممکنہ اقسام یہ ہیں:

1. پیداواری قرضے: جو تجارت وصنعت اور دیگر کاروبار کے لیے دیے جاتے ہیں۔ تعمیر مکانات کے لیے دیے جانے والے قرضے بھی پیداواری قرضوں میں شمار ہوتے ہیں۔
2. صرفی اور صارفی پائیدار قرضے: جو گھریلو استعمال کی اشیا اور گاڑیوں وغیرہ کے لیے دیے جاتے ہیں۔
3. بلا مالی ضمانت صاف قرضے: جو قرض لینے والے یا کسی تیسرے فریق کی ذاتی شیورٹی پر بلا مالی ضمانت دیے جاتے ہیں۔
4. کمرشل پیپرز جیسے نوٹ، ہنڈی وغیرہ کی ڈسکاؤنٹنگ کی شکل میں دیے جانے والے قرضے۔
5 نقد قرضے جیسے اوور ڈرافٹ: کلائنٹس کو بینک سے ایک خاص حد تک رقم لینے کی اجازت ہوتی ہے۔

صنعت وتجارت اور زراعت کے مختلف مقاصد کے لیے کمرشل بینکوں کی مالکاری سرگرمیوں کا بیان مختصراً ذیل کی سطور میں دیا جا رہا ہے:

- جاری سرمائے کی مالکاری: مختلف شعبوں میں جاری سرمائے کی ضرورت کو بینک نقد قرضے، اوور ڈرافٹ کی سہولت، طلبی قرضے، ایل سی کھولنے اور ہنڈی کی ڈسکاؤنٹنگ کے ذریعے پورا کرتے ہیں۔
- تجارتی مالکاری میں عموماً کمرشل بینک ایل سی جاری کرتے ہیں۔ سائٹ (Sight) ایل سی فیس کی بنیاد پر جاری ہونے والے وثیقہ جات ہیں جو تجارت میں آسانی پیدا کرنے کے لیے جاری کیے جاتے ہیں جبکہ میعادی (Usance) ایل سی کے اجرا میں بینکوں کی جانب سے سود کی ادائیگی کے عوض مالکاری کی جاتی ہے۔
- بینکوں کی جانب سے ایل جی (Letter of Gaurantee) کا اجرا اپنے کلائنٹس کی طرف سے اس امر کو یقینی بنانے کے لیے کیا جاتا ہے کہ مقررہ وقت پر یا معاہدے کے مطابق ادائیگی کی جائے گی۔ اس طرح بینک دوسرے فریق کے حق میں کلائنٹ کی طرف سے ادائیگی کا ضمانت دہندہ بن جاتا ہے۔ ایل جی کے اجرا پر بینک کو کمیشن ملتا ہے لیکن اگر بینک کو گارنٹی کی قیمت ادا کرنی پڑے تو اسے وہ رقم دینی ہوتی ہے جس پر وہ سود وصول کرتا ہے۔
- زرعی مالکاری: کمرشل بینک کاشتکاروں کو پیداواری اور ترقیاتی قرضے دیتے ہیں۔ کاشتکاروں کو بیج، کھاد اور کیڑے مار دوائیں خریدنے کے لیے قلیل مدتی مالکاری کی ضرورت پڑتی ہے اور زمین کو مسطح کرنے، ٹیوب ویل لگانے، ٹریکٹر خریدنے، پولٹری رڈیری رمچھلی فارم قائم کرنے اور ذخیرے کی جگہ بنانے کے لیے وسط مدتی مالکاری کی ضرورت ہوتی ہے۔
- معینہ سرمایہ کاری مالکاری: یہ سہولت میعادی قرضوں یا ڈبینچر کی خریداری یا انڈر رائٹنگ کے حوالے سے اور "برج فنانسنگ" کے ذریعے فراہم کی جاتی ہے۔
- ٹریژری پراڈکٹس، سیالیت اور رقم کا انتظام: اس میں زری اور سرمایہ منڈی کی سرگرمیاں، زرمبادلہ کی

لین دین، بین البینک میعادی لین دین، قرضے اور سیالیت کے حوالے سے مختلف عوامل آ جاتے ہیں۔ ٹریژری پراڈکٹس سیالیت کی طلب وموجودگی میں عدم مطابقت سے نمٹنے اور منافع کے حصول کے لیے استعمال ہوتی ہیں۔ یہ تمام سرگرمیاں سودی وصولیوں یا ادائیگیوں پرمبنی ہوتی ہیں۔ ریپو اور ریورس ریپو (Repo & Reverse Repo) لین دین میں خرید وفروخت ہوتی ہے اور بیک ٹو بیک سودے ہوتے ہیں۔ اس کا مقصد سیالیت کا انتظام کرنا اور موجود زر سے سودی آمدنی میں اضافہ کرنا ہے۔

- نوسٹرو (Nostro) کھاتے جو بینک تجارتی مالکاری کی سرگرمیوں اور کارسپانڈنٹ بینکاری کے لیے بیرون ملک رکھتے ہیں۔ بیلنس پر سود وصول کیا جاتا ہے جبکہ نکالی گئی رقوم پر سود ادا کیا جاتا ہے۔

8.4.2 سرمایہ کاری بینکاری (Investment Banking):

سرمایہ کاری بینکوں کا کام سرمائے کو معیشت کی فاضل آمدنی والی اکائیوں سے ضرورتمند اکائیوں کی طرف بلاواسطہ طور پر منتقل کرنا ہے۔ یہ بینک پرائمری بازار سرمایہ میں نجی اور سرکاری کمپنیوں اور حکومت کو قرضوں کے حصول اور تمسکات فروخت کرنے میں مدد دیتے ہیں اور ثانوی بازار میں بروکر اور ڈیلر کے طور پر بھی کام کرتے ہیں۔ ان کی آمدنی کا ذریعہ قرض دینے اور لینے کی لاگت میں فرق (Spread) نہیں ہوتا بلکہ فیس کے عوض کی جانے والی سرگرمیاں یا تمسکات کی خرید وفروخت میں ہونے والا منافع ہوتا ہے۔ سرمایہ کاری بینک مختلف شکلوں میں خدمات فراہم کرتے ہیں جن میں حصص اور تمسکات کی انڈر رائٹنگ، اور تجارت، اداروں کے انضمام اور تحویل میں مدد دینا، سنڈیکیٹڈ قرضوں کا انتظام اور فراہمی اور تمسکات کے تعین نرخ جیسے مسائل پر کمپنیوں کو مالیاتی خدمات فراہم کرنا وغیرہ شامل ہیں۔

سرمایہ کاری بینک خاص طور پر چھوٹی اور نئی کمپنیوں کو وینچر سرمایہ کاروں سے رقوم دلوانے میں کردار ادا کرتے ہیں۔ عام سرمایہ کار چھوٹی اور نئی کمپنیوں میں دلچسپی نہیں رکھتے کیونکہ ان پر اُن کو اعتماد نہیں ہوتا اور اس مرحلے پر ان کی سرمائے کی ضروریات مخاطرہ سرمائے (Venture Capital) سے پوری کی جاتی ہیں۔ سرمایہ کاری بینک نجی پلیس منٹس (اجرا کنندگان تمسکات وحصص براہ راست اصل سرمایہ کار کو فروخت کرتے ہیں) کے ذریعے مخاطرہ سرمایہ کاروں سے رقوم کا انتظام کرتے ہیں۔ تاہم ان کا اہم ترین کام ابتدائی عوامی پیشکشوں (Initial Public Offerings: IPOs) یعنی کسی کمپنی کی جانب سے ابتدا میں عام لوگوں کو حصص کی فروخت میں مدد دینا ہے۔ کمپنیاں آئی پی او کا سہارا اپنی رقوم اکٹھا کرنے کی صلاحیت بڑھانے کے لیے لیتی ہیں۔ حصص کی پیشکش کے بعد سرمایہ کاری بینک بروکر اور وساطت کار کے طور پر کام کرتے ہیں اور متفرق انواع کی کارپوریٹ مشاورتی خدمات فراہم کرتے ہیں۔[1]

---

[1] جدید سرمایہ کاری بینکوں کے وظائف کے بارے میں تفصیلات کے لیے دیکھیے:
http://islamicenter.kau.edu.sa/english/publications/Obaidullah/ifs.html
عبیداللہ، ص 146-150۔

روایتی سرمایہ کاری بینک عموماً سرٹیفکیٹ آف انوسٹمنٹ/سرٹیفکیٹ آف ڈپازٹس کے اجرا اور گارنٹی شدہ منافع منقسمہ کے کھاتوں کی پیشکش کرکے چیکنگ کی سہولت کے بغیر مسدود اور غیر مسدود فنڈز کے ذریعے وسط اور طویل مدتی سرمایہ اکٹھا کرتے ہیں۔ فنڈ مینیجر ڈپازٹ رکھنے کی مدت کے دوران ایک خاص شرح سے ضمانت شدہ منافع منقسمہ دیتا ہے۔ بعض صورتوں میں کھاتہ دار کو پہلے مرحلے میں لازمی کم سے کم منافع دیا جاتا ہے جو عموماً منڈی کی شرح سے کم ہوتا ہے مگر منافع کی زیادہ سے زیادہ مقدار کو اوپن رکھا جاتا ہے۔

8.4.3 دیگر غیر بینکی مالیاتی ادارے:

سرمایہ کاری بینکوں کے علاوہ دیگر غیر بینکی اداروں میں بٹہ گھر، لیزنگ کمپنیاں، وینچر سرمایہ کمپنیاں، ایسٹ مینجمنٹ یعنی انتظام اثاثہ کمپنیاں اور فنڈ مینجمنٹ کمپنیاں، بیمہ کمپنیاں اور معیشت کے مختلف شعبوں کو مالکاری فراہم کرنے والے دیگر تخصیصی ادارے شامل ہیں۔ یہ ادارے ایک طرف بچت کنندگان و سرمایہ کاروں اور دوسری طرف بازار سرمایہ و بازار زر کے مابین براہ راست وساطت کے ذریعے صنعت و تجارت میں سہولت فراہم کرتے ہیں۔ سرمایہ کاروں کو سود یا گارنٹی شدہ منافع مل جاتا ہے اور رقوم استعمال کرنے والے سود ادا کرتے ہیں۔ بعض غیر بینکی مالیاتی ادارے غیر منقولہ جائیداد کا کام بھی کرتے ہیں اور سود یا منافع منقسمہ کی شکل میں معین یا متغیر آمدنی کے حصول کے لیے جائیداد اور دیگر فنڈز کا انتظام کرتے ہیں۔

8.4.4 روایتی مالیاتی بازار(Conventional Financial Markets):

مالیاتی بازار سیالیت یعنی نقد رقوم کی فراہمی اور انتظام میں سرمایہ کاروں کے لیے سہولت فراہم کرتے ہیں۔ جب حامل وثیقہ کو نقدی کی ضرورت ہوتی ہے تو وہ مالیاتی بازار کے ذریعے کسی تیسرے فریق کو آلۂ سرمایہ کاری فروخت کرسکتا ہے جس کے بعد خریدار پچھلے حامل وثیقہ کی جگہ لے لیتا ہے اور رقم وصول کرنے کا حقدار ہو جاتا ہے۔

روایتی مالیاتی سانچے میں مالیاتی بازار دو قسم کے ہوتے ہیں، بازارِ زر اور بازارِ سرمایہ۔ بازار زر میں قرض کے قلیل مدتی لین دین اور اس پر سود کی ادائیگی و وصولی ہوتی ہے اور قلیل مدتی قرضہ وثیقہ جات کا کاروبار کیا جاتا ہے جبکہ بازار سرمایہ میں وسط و طویل مدتی قرضے اور ایکویٹی پر مبنی سودے ہوتے ہیں۔ زر مبادلہ یعنی فاریکس کے بازاروں کو مالیاتی بازار کا حصہ سمجھا جاتا ہے۔

مالیاتی بازار پرائمری یا ثانوی بازار ہوسکتے ہیں۔ پرائمری بازار میں وجود میں آنے والے وثیقہ جات ثانوی بازار میں بیچے اور خریدے جاتے ہیں۔ کچھ عرصہ قبل ترقی یافتہ مالیاتی بازاروں میں عالمی امانتی رسیدوں یعنی گلوبل ڈپازٹری ریسیٹس (GDRs) کی خرید و فروخت بھی شروع ہوئی ہے۔ یہ جی ڈی آر کے مخصوص حصص یا تمسکات کی نمائندگی کرنے والے انتقال پذیر سرٹیفکیٹس ہوتے ہیں جو ایسے ممالک کے بینکوں میں رکھے جاتے ہیں اور وہاں ان کی تجارت ہوتی ہے جہاں سے وہ جاری نہ ہوئے ہوں۔

روایتی بانڈ قرض کی اس رقم کی نمائندگی کرتا ہے جو اس کے حامل کو واجب الادا ہوتی ہے اور زیادہ تر اس پر سود ادا کیا جاتا ہے۔ قرض لی گئی رقم سے کیے جانے والے اصل کاروبار سے اس کا کوئی تعلق نہیں ہوتا۔ ایک عام قرضہ منڈی یا بازارِ دَین میں بانڈ، ڈبینچرز، کمرشل پیپرز، ٹریژری بلز اور مشتقات یا ماخوذیات (Derivatives) جیسے وثائق کا اسپاٹ یعنی دست بدست اور فیوچر میں کاروبار ہوتا ہے۔

روایتی مالیات میں دَین وقرضہ وثیقہ جات تو تمام تر سود پر ہی مبنی ہوتے ہیں۔ بیشتر جوائنٹ اسٹاک کمپنیاں بھی کسی نہ کسی طریقے سے سودی کاروبار میں ملوث ہوتی ہیں۔ یا تو ان کا بنیادی کاروبار ہی سود یا غرر سے متعلق ہوتا ہے یا پھر وہ سود کی بنیاد پر قرض لیتی اور دیتی ہیں اور غرر پر مبنی سرگرمیوں میں شریک ہوتی ہیں۔ اسلامی اصولوں کے تحت ایکویٹی منڈی، جسے عموماً اسٹاک مارکیٹ کہتے ہیں، کا بنیادی تصور جائز ہے بشرطیکہ جس اسٹاک کی لین دین ہو ان میں ربوٰ یا غرر کا پہلو نہ آئے۔ اس سلسلے میں ماہرین نے کئی Criteria یعنی پیمانے متعین کیے ہیں جن کا تذکرہ ہم آئندہ سیکشن میں کریں گے۔

8.5 اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کی ضرورت:

سود جدید مالیاتی نظام کی اساس ہے۔ اسلام میں سود کی سخت ممانعت کو ذہن میں رکھا جائے تو کوئی یہ کہہ سکتا ہے کہ اسلامی مالیات اور معاشی نظام بینکوں اور مالیاتی اداروں جیسے وساطتی (Intermediary) اداروں کے بغیر تشکیل دیا جاسکتا ہے۔ لیکن یہ ایک غلط فہمی ہے۔ بینک اور مالیاتی ادارے اسلامی معاشی و مالیاتی نظام کا بھی لازمی جزو رہیں گے۔ جدید دور میں کاروباری اداروں کو بڑی رقوم کی ضرورت ہوتی ہے جبکہ عام لوگوں کے پاس زیادہ تر بچت چھوٹی چھوٹی رقموں کی صورت میں ہوتی ہے۔ اس لیے ضروری ہے کہ وساطتی ادارے موجود ہوں جو بچت کنندگان سے اکٹھا کی گئی رقوم سے بلاواسطہ یا بالواسطہ طور پر کاروباری ضروریات بھی پوری کریں اور بچت کنندگان یا سرمایہ کاروں کو بھی اپنی لگائی ہوئی رقم پر جائز آمدنی ملے تاکہ بنی نوع انسان کی بہبود کے لیے اشیا اور خدمات کی فراہمی کا سلسلہ جاری رہے۔

بینکوں کا کام بچت کنندگان اور رقم استعمال کرنے والوں کے مابین وساطت کرنا ہے۔ اس حوالے سے اسلامی ماہرین معیشت، بینکاروں اور اہل علم نے بینکوں کے وجود کو جائز قرار دیا ہے۔ الجارحی اور منور اقبال نے مندرجہ ذیل الفاظ میں اس کا اظہار کیا ہے:

> ''مالی وساطت سے بچت/سرمایہ کاری کا عمل بہتر انداز میں ہوتا ہے کیونکہ اس سے معیشت میں موجود بچت کنندگان اور تاجروں کے مالی وسائل کی ضروریات اور دستیابی کے درمیان عدم مطابقت ختم ہوجاتی ہے۔ تاجروں کو اتنے طویل عرصے کے لیے رقم کی ضرورت ہوسکتی ہے جو ممکن ہے انفرادی طور پر مختلف بچت کنندگان کے لیے موزوں نہ ہو۔ وساطتی ادارے اس عدم مطابقت کا مسئلہ اس طرح حل کرتے ہیں کہ چھوٹی چھوٹی رقوم اکٹھی کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ کاروباری خطرے کے حوالے سے بھی بچت

کنندگان اور تاجروں کی ترجیحات الگ الگ ہوتی ہیں۔ زیادہ تر چھوٹے بچت کنندگان خطرے سے بچنا چاہتے ہیں اور محفوظ سرمایہ کاری کرتے ہیں جبکہ تاجر پرخطر منصوبوں میں سرمایہ لگاتے ہیں جن میں غیر یقینی منافع کے ساتھ نقصان کا بھی خطرہ ہوتا ہے۔ یہاں بھی وساطت کا کردار اہم ہو جاتا ہے۔ وساطتی ادارے انتظام خطرہ کے مختلف طریقوں سے اپنے خطرے کو کم کر سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ انفرادی طور پر بچت کنندگان کے پاس اپنی رقم کی سرمایہ کاری کے بارے میں معلومات حاصل کرنے کے مواقع بھی کم ہوتے ہیں۔ مالیاتی وساطتی ادارے اس قسم کی معلومات حاصل کرنے کے لیے بہتر پوزیشن میں ہوتے ہیں۔ لہٰذا بینکوں کا وجود از بس ضروری ہے۔ بد قسمتی سے سود پر مبنی کاروبار اور سرگرمیوں کو زیادہ تر کمرشل امور تک محدود رکھنے کی وجہ سے بینکوں کا کردار مجروح ہوا ہے۔ اسلامی بینک دونوں حوالوں سے قابل قدر راہیں مہیا کرتے ہیں۔''[1]

8.5.1 اسلامی بینکاری کی ساخت:

اسلامی مالیاتی ادارے بھی فاضل رقم رکھنے والی اور رقم کی کمی کا شکار اکائیوں گھرانوں اور اداروں کے درمیان وساطتی ادارے کے طور پر کام کرتے ہیں۔ تاہم ''سود'' کے بجائے ان میں کئی دیگر آلات کاروبار کی بنیاد بنتے ہیں۔ روایتی بینک اپنے لین دین پر سود ادا یا وصول کرتے ہیں مگر اسلامی مالیاتی اداروں کو سود سے بچنا ہوتا ہے اور وہ اپنی وساطتی سرگرمیوں کے لیے کئی متبادل آلات و ذرائع استعمال کرتے ہیں۔ اہم فرق یہ ہے کہ اسلامی بینکاری میں کسی اثاثے یا کاروبار سے متعلق خطرات اس کے مالک کو برداشت کرنا ہوتے ہیں۔ چنانچہ اسلامی مالیاتی ادارے سرمایہ کاری پر نفع و نقصان میں شریک ہوتے ہیں اور خطرہ مول لے کر اور ذمہ داری قبول کر کے خرید و فروخت اور اجارے پر منافع کماتے ہیں۔ اس طرح وہ حقیقی تجارتی سرگرمیوں میں شریک ہو کر ایک مثبت کردار ادا کرتے ہیں۔ وہ عام طور پر نفع و نقصان میں شرکت کی بنیاد پر ڈپازٹ اکٹھے کرتے ہیں جبکہ کسی حد تک وکالہ کی بنیاد پر طے شدہ سروس چارجز یا ایجنسی فیس کے عوض بھی لوگوں کی بچتیں اکٹھی کر کے انہیں کاروبار میں لگاتے ہیں۔

بینکاری اثاثوں کے حوالے سے، مشارکہ/مضاربہ پر مبنی مالکاری میں اسلامی مالیاتی ادارے ممکنہ نقصان کی ذمہ داری قبول کرتے ہیں۔ اسی طرح تجارت میں جب تک اثاثے ان کے قبضے میں رہتے ہیں خطرہ وہ برداشت کرتے ہیں۔ اجارہ میں بھی بینک اثاثے خریدتے ہیں، انہیں کرائے پر دیتے ہیں اور ملکیت سے متعلق خطرات اور اخراجات برداشت کرتے ہیں۔ اس طرح اسلامی مالیاتی ادارے بھی وساطتی ادارے کے طور پر عمل کرتے ہیں کیونکہ وہ بڑی تعداد میں بچت کنندگان یا سرمایہ کاروں سے رقوم وصول کر کے تجارت، زراعت اور صنعت کی ضروریات کے لیے مالکاری فراہم کرتے ہیں لیکن ان کا طریقہ کار مختلف ہوتا ہے کیونکہ ان کا موضوع اشیا اور حقیقی تجارتی سرگرمیاں ہوتی ہیں۔

---

[1] جارحی اور منور، 2001ء۔

اہم متعلقہ لٹریچر میں اسلامی بینکاری کا عمومی خاکہ جو جناب نجات اللہ صدیقی ﷾ نے بیان کیا ہے، یہ ہے:[1]

کمرشل بینک حصصی سرمائے سے منظم کیے جائیں گے جو عام لوگوں سے طلبی ڈپازٹ لیں گے اور سرمایہ کاری کھاتے کھولیں گے۔ وہ عام بینکاری خدمات فراہم کریں گے جیسے رقوم کی سیف کیپنگ، منتقلی وغیرہ۔ طلبی ڈپازٹس میں خدمات کی فیس بھی لی جاسکتی ہے لیکن ان پر کھاتہ داروں کو کوئی منافع نہیں ملے گا۔ طلبی ڈپازٹ استعمال کرنے کے حق کے بدلے میں بینکوں کو ان ڈپازٹس کا کچھ حصہ، جیسا کہ فریکشنل ریزرو سسٹم میں ہوتا ہے، قلیل مدتی بلاسود قرضوں کی شکل میں دینا ہوگا۔ ان قرضوں کی ادائیگی اور طلبی ڈپازٹس کے تحفظ کے لیے مرکزی بینک کو خصوصی ریگولیٹری اقدامات کرنا ہوں گے۔

سرمایہ کاری کھاتوں کے ڈپازٹس مخصوص منصوبوں کے لیے ہوسکتے ہیں یا موزوں سرمایہ کاری کے لیے بینک کی صوابدید پر چھوڑے جاسکتے ہیں۔ بینک کی رقوم کی سرمایہ کاری شراکت کی شکل میں ہوسکتی ہے، جس میں بینک کاروبار کے انتظام میں واقعتاً شریک ہو، یا پھر منافع میں شرکت یعنی مضاربہ کی صورت میں ہوسکتی ہے جس میں کاروبار کے انتظام کا ذمہ دار تاجر ہو۔ بینک اپنا Portfolio یعنی جزدان متنوع بنانے کے لیے حصص یا سرمایہ کاری سرٹیفکیٹ بھی خرید سکتے ہیں۔ وہ عمارات، بحری جہازوں، طیاروں، صنعتی ساز وسامان جیسی چیزوں کی لیزنگ بھی کرسکتے ہیں۔ منافع میں شرکت کے میدان میں دیگر اختراعات بھی کی جاسکتی ہیں جن کے امکانات اس وقت نکل سکتے ہیں جب اسلامی مالیات بھرپور عملی صورت میں سامنے آئے۔ کھاتہ دار طے شدہ تناسب کے مطابق اپنی اپنی رقوم پر بینک کے منافع میں شریک ہوں گے۔

کاروباری اداروں، حکومت اور صارفین کو سود سے پاک قلیل مدتی قرضے فراہم کرنے کا بھی کسی حد تک انتظام ہوگا۔ لیکن اس نظام میں زیادہ اہمیت سرمایہ کاری کو حاصل ہوگی نہ کہ قرض کی فراہمی کو۔ زرکی رسد میں اضافے اور اس کی تخلیق کا انحصار اضافی وسائل کی تخلیق پر ہوگا۔ اگرچہ اس نظام کے اندر خود دولت اور طاقت کا ارتکاز روکنے کا رجحان موجود ہے تاہم مرکزی بینک اور ریاست کو بھی اس امکان پر کڑی نظر رکھنی ہوگی اور توازن قائم رکھنے کے لیے موزوں اقدامات کرنے ہوں گے۔"

الجارہی اور منور اقبال نے اسلامی بینک کا عملی ڈھانچہ ان الفاظ میں بیان کیا ہے:

"اسلامی بینک ڈپازٹ وصول کرنے والا بینکاری ادارہ ہوتا ہے جس کے دائرہ کار میں بینکاری کی تمام سرگرمیاں آجاتی ہیں سوائے سودی قرض کے لین دین کے۔ ڈپازٹ سائیڈ کے حوالے سے اسلامی بینک مضاربہ یا وکالہ (ایجنسی) عقد کی بنیاد پر رقوم اکٹھی کرتا ہے۔ وہ طلبی ڈپازٹ بھی وصول کرسکتا ہے جنہیں کلائنٹس کی جانب سے بینک کو دیا جانے والا بلاسود قرض شمار کیا جاتا ہے اور جس کی واپسی کی ضمانت دی جاتی ہے۔ مالکاری اثاثہ جات کے حوالے سے، اسلامی بینک شریعت کے اصولوں کے

---

[1] صدیقی، 1983ء، ص 94-96

مطابق نفع ونقصان میں شرکت یا دَین تخلیق کرنے والے موڈز اور شراکتی وثیقہ جات میں سرمایہ کاری کی بنیاد پر رقوم فراہم کرتا ہے۔ وہ میعادی ڈپازٹس کے مالکان کے لیے سرمایہ کاری منتظم کا کردار بھی ادا کر سکتا ہے۔ علاوہ ازیں ایکویٹی اور اشیاد اثاثہ جات کی خرید وفروخت اسلامی بینکاری کا جزو لاینفک ہیں۔ اسلامی بینک ہر ڈپازٹ کی مالیت اور میعاد کے مطابق کھاتہ دار کو اپنی آمدنی میں شریک کرتا ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ کھاتہ دار کو بینک کی آمدنی میں شرکت کے فارمولے سے پیشگی آگاہ کیا جائے۔''

انہوں نے سود اور سودی کاروبار کا مندرجہ ذیل متبادل تجویز کیا ہے:

''اصول یہ ہے کہ فریقین جن امور پر متفق ہو جائیں وہ قانونی ہوتے ہیں بشرطیکہ وہ اسلامی اصولوں کے خلاف نہ ہوں۔ اسلام فقط سود سے منع کرنے پر ہی اکتفا نہیں کرتا۔ وہ مالکاری کے کئی سود سے پاک طریقے (Modes) بتاتا ہے جو مختلف مقاصد کے لیے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔ یہ طریقے دو زمروں میں تقسیم کیے جاسکتے ہیں۔ پہلے زمرے میں وہ طریقے آتے ہیں جن میں نفع ونقصان میں شرکت کی بنیاد پر رقوم فراہم کی جاتی ہیں۔ کلائنٹس کے ساتھ مضاربہ ومشارکہ متناقصہ اور کمپنیوں کے ایکویٹی سرمائے میں شراکت پہلے زمرے کی مثالیں ہیں۔ دوسرے زمرے میں وہ طریقے شامل ہیں جن میں اثاثے اور اشیا خریدی جاتی ہیں اور انہیں کرائے پر اٹھایا جاتا ہے یا فروخت کیا جاتا ہے اور معینہ آمدنی کی بنیاد پر مالی سہولت فراہم کی جاتی ہے۔ مرابحہ، استصناع، سلم اور اجارہ اس کی مثالیں ہیں۔''[1]

کوئی اسلامی بینک اپنے کاروبار کے لیے تنظیمی ڈھانچے کے لحاظ سے ان میں سے کوئی بھی ماڈل اپنا سکتا ہے: 'ہمہ گیر (Universal) بینکاری ماڈل'، 'حقیقی (Bonafide) ذیلی ادارہ ماڈل' (جس میں تمام ذیلی اداروں کا اپنا سرمایہ اور علیحدہ سرگرمیاں ہوتی ہیں) اور ''بینک ہولڈنگ کمپنی ماڈل'' (جس میں بینک کی ملکیت میں مختلف ادارے ہوتے ہیں جو مختلف سرگرمیوں مثلاً سرمایہ کاری بینکاری، مرابحہ/خرید وفروخت، کمرشل بینکاری وغیرہ میں مشغول ہوتے ہیں)۔ ممکن ہے کہ پہلے دو ماڈلز اپنی کارروائیوں کی نوعیت کے اعتبار سے اسلامی بینکوں کے لیے زیادہ موزوں نہ ہوں،[2] اسلامی بینکوں کے لیے تیسرا ماڈل مناسب ترین ہوگا جس میں ذیلی ادارے ہولڈنگ کمپنی بطور بینک کی ملکیت میں ہوتے ہیں بشرطیکہ بینک مختلف وظائف یعنی سرمایہ کاری بینکاری، اشیا کی خرید وفروخت پر مبنی بینکاری، اجارے پر مبنی بینکاری، استصناع پر مبنی بینکاری اور معمول کی کمرشل بینکاری کے لیے مختلف ذیلی ادارے قائم کریں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ اسلامی مالیاتی ادارے صنعت، زراعت، تجارت، غیر منقولہ جائیداد اور تکافل کے کاروبار کے لیے مخصوص شاخیں قائم کریں۔

ڈپازٹس/واجبات اور اثاثہ جات دونوں حوالوں سے آمدنی/چارجز کا فیصلہ اور بچت کنندگان، بینک اور رقوم استعمال کرنے والوں کے درمیان تعلقات کا تعین متعلقہ کاروباری خطرات کی صورتحال کے مطابق

---

① جارحی اور منور، 2001ء۔

② خان، 1999ء۔

ہوگا۔ جو کھاتہ دار خطرے سے گریز کرنا چاہیں گے ان کی رقوم کم خطرے والی مالکاری اسکیموں میں لگائی جائیں گی۔ بعض صورتوں میں بینک رقوم کے منتظم کے طور پر بھی کام کر سکتا ہے اور خدمات کی فیس کے عوض سرمایہ کاروں/کلائنٹس کی رقوم کا انتظام سنبھال سکتا ہے۔ بطور ٹرسٹی وہ کھاتہ داروں کی رقوم کی سرمایہ کاری کا انتظام کرے گا اور سرمایہ کاروں کو یہ سہولت ہوگی کہ وہ سرمایہ کاری کرتے وقت اپنی ترجیحات کے مطابق مختلف راہوں کا انتخاب کر سکیں گے۔

بینکوں اور ان کے ذیلی اداروں کو کاروبار کے لیے جو طریقے دستیاب ہوں گے وہ ترجیحات کے اعتبار سے اس طرح ہوں گے: مشارکہ/ ایکویٹی میں شرکت، مضاربہ یا نفع ونقصان میں شرکت، اجارہ اور حقیقی اشیا کی تجارت یعنی مؤخر ادائیگی والے فروخت کے عقود (بیع المؤجل) یا اشیا کی مؤخر حوالگی کے عقود (بیع سلم اور استصناع)۔

چونکہ بینک زیادہ تر متوسط طبقے کھاتہ داروں سے رقوم وصول کرتے ہیں اس لیے انہیں کھاتہ داروں نیز حصہ داروں کے مفادات کا تحفظ کرنے کے لیے رقوم استعمال کرنے میں حد درجہ احتیاط کرنی چاہیے۔ چنانچہ ڈپازٹس میں خطرے سے گریزاں کھاتہ داروں کی رقوم کے حجم کو مدنظر رکھتے ہوئے بینک کو خطرہ کم کرنے کے لیے مرابحہ یا کوئی اور دَین وجود میں لانے والا طریقہ استعمال کرنا ہوگا۔ جو لوگ نقصان کا خطرہ برداشت کر سکتے ہیں ان کے لیے شرکہ پر مبنی طریقہ استعمال کرنا ہوگا۔ ان تمام طریقوں کی بنیاد پر سیالیت کے انتظام کے وثیقہ جات تیار کیے جا سکتے ہیں، اس شرط کے ساتھ کہ ان پر ملنے والا منافع برداشت کردہ خطرے، تجارت یا حقیقی معاشی سرگرمی پر منحصر ہو اور اس میں حقیقی اثاثہ جات شامل ہوں۔

8.5.2 اسلامی بینکاری ڈپازٹس کے حوالے سے:

مالیات کی تیزی سے بدلتی ہوئی دنیا میں اسلامی بینکوں کو رقوم اکٹھا کرنے کے لیے مختلف کھاتہ داروں کی پسند و ناپسند اور خطر پذیری کی ترجیحات کے مطابق نت نئے طریقے اختراع کرنے پڑتے ہیں۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ انہیں نفع ونقصان میں شراکت والے کھاتہ داروں کو نقصان سے بھی بچانے کی بھرپور کوشش کرنا ہوتی ہے۔

ڈپازٹس کے حوالے سے حالیہ برسوں میں ہونے والی جدت سے ظاہر ہوتا ہے کہ اسلامی بینک بچت اور سرمایہ کاری کھاتوں کے علاوہ اشیا کے فنڈز (Commodity Funds)، اجارہ فنڈ، مرابحہ فنڈ اور سرٹیفکیٹ آف انوسٹمنٹ بھی پیش کر رہے ہیں۔ اس طرح جمع کی گئی رقوم اجارہ یا مرابحہ میں استعمال ہوتی ہیں اور ان میں بینکوں کو فیس یا مقررہ منافع ملتا ہے۔ چنانچہ بچت کنندگان نیم مقررہ (Quasi-fixed) منافع حاصل کر سکتے ہیں۔ بعض بینک تورق کا طریقہ بھی استعمال کرتے ہیں جس کا بڑا مقصد ایسے کھاتہ داروں کو طے شدہ منافع دینا ہوتا ہے۔ یہ طریقہ شدید تنقید کی زد میں ہے۔ اگر ان طریقوں کے تحت کاروبار

اور منافع کی تقسیم کے عمل کی کڑی شرعی نگرانی نہ کی جائے تو مقررہ منافع کا کاروبار شریعت کے حوالے سے ابہام پیدا کر سکتا ہے۔ اسلامی مالیات پر لکھنے والوں کی اکثریت ڈپازٹس کی اصل/عرفی مقدار کی حد تک کھاتہ داروں کو فریق ثالث کی ضمانت دینے کو جائز قرار دیتی ہے۔ تاہم کھاتہ داروں کا اعتماد بڑھانے اور خوف وہراس یا افراتفری سے بچاؤ کے لیے ڈپازٹس کے لیے تکافل کی کوئی بھی اسکیم اپنائی جاسکتی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ فریق ثالث کی طرف سے ضمانت دینے پر عملی نقطہ نظر سے اور شرعی پہلو سے کچھ اعتراضات ہیں۔
ڈپازٹس کے حوالے سے اسلامی بینک مندرجہ ذیل پراڈکٹس پیش کر سکتے ہیں۔

کرنٹ ڈپازٹ:

عام طور پر کرنٹ اکاؤنٹس پر کوئی منافع نہیں دیا جاتا کیونکہ یہ ڈپازٹس کھاتہ داروں کی طرف سے اسلامی بینکوں کو دیے گئے قرضوں کی حیثیت رکھتے ہیں۔ یہ ڈپازٹس امانت کے طور پر رکھے جاتے ہیں لیکن اگر ان کھاتوں کی رقوم کو بینک اپنے کاروبار میں استعمال کریں تو انہیں قرض تصور کیا جاتا ہے۔ بینکوں کو ڈپازٹس کی اصل رقم کی ضمانت دینی ہوتی ہے۔ اکاؤنٹ کھولنے کے وقت بینک اور کھاتہ دار کے درمیان یہ بات طے ہوتی ہے کہ آیا بینک کو کاروبار میں رقم لگانے کی اجازت ہوگی۔ اس قسم کے کھاتے کے لیے کوئی ویٹج (Weightage) سسٹم بنانے کی ضرورت نہیں۔ معاہدے کے مطابق بینک ان اکاؤنٹس کو جائز تجارتی سرگرمیوں میں اپنی صوابدید پر استعمال کر سکتے ہیں۔ اس حوالے سے بینک اور کھاتہ دار کے درمیان دائن اور مدیون کا تعلق قائم ہوتا ہے۔

تاہم بعض ماہرین نے کرنٹ اکاؤنٹ رکھنے والوں کو بھی منافع دینے کی حمایت کی ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ یہ بینک کی صوابدید ہونی چاہیے کہ وہ ایسے کھاتہ داروں کو کوئی اضافی رقم بطور تحفہ دیں اور کھاتہ داروں کا کوئی استحقاق نہیں ہونا چاہیے۔ ایک اور شرط یہ ہے کہ کھاتہ داروں کو باقاعدگی سے یہ منافع کی پیشکش نہیں ہونی چاہیے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ یہ اس کی روایت پڑ جائے گی اور پھر کھاتہ کے معاہدے میں اس طرح کے فوائد شامل کیے جانے لگیں گے جو سود کی ایک شکل بن جائے گی۔[1]

بچت ڈپازٹ/سرمایہ کاری ڈپازٹ/میعادی ڈپازٹ:

اسلامی بینکوں میں منافع والے تمام ڈپازٹ نفع ونقصان میں شراکت (پی ایل ایس) کی بنیاد پر لیے جاتے ہیں بشمول بچت ڈپازٹ کے جس میں بینک اوپن چیکنگ کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔ بینک اور کھاتہ دار کے درمیان منافع کی تقسیم کا تناسب اکاؤنٹ کھولنے کے موقعے پر شریعت کی اس شرط کے مطابق طے کیا جاتا ہے کہ ایک شراکت دار سرمائے کے تناسب سے تقسیم نفع کی مختلف شرح پر متفق ہوسکتا ہے تاہم نقصان میں شرکت بعینہ سرمائے کے تناسب کے مطابق ہونی ضروری ہے۔

[1] انسٹی ٹیوٹ آف اسلامک بینکنگ اینڈ انشورنس، 2000ء، ص 138-137۔

بینک اپنے سرمائے سے اور پی ایل ایس اکاؤنٹس سے حاصل شدہ رقوم سے جو سرمایہ کاری یا مالکاری کرتے ہیں وہ ان کے "بنیادی کاسبی اثاثہ جات" ہوتے ہیں جن سے حاصل ہونے والا منافع بینکوں اور کھاتہ داروں میں طے شدہ تناسب کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے۔ طویل مدت کے لیے رکھی جانے والی رقوم کو زیادہ وزن (Weightage) دیا جاتا ہے۔ ضابطہ کار ادارے (Regulators) ویٹج کے لیے مدت کے اعتبار سے رینج یعنی حدود مقرر کر سکتے ہیں۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ یہ ویٹج بینکوں کی صوابدید پر چھوڑ دیا جائے۔ اس سلسلے میں مندرجہ ذیل امور بھی اہمیت رکھتے ہیں:

- خطرے سے گریزاں کلائنٹس کی رقوم یا تو کرنٹ اکاؤنٹ میں سود سے پاک قرضوں کے طور پر لی جائیں جن کی واپسی کی ضمانت دی جائے اور کوئی منافع نہ ہو یا پھر ان کے لیے خصوصی پول بنائے جائیں یا مرابحہ اور لیزنگ فنڈ قائم کیا جائے جس میں وہ سرمایہ لگائیں اور ان کو رب المال تصور کیا جائے۔ اس طرح نفع یا کرائے میں سے انہیں نیم متعین منافع مل سکے گا۔
- خطرے پر مائل یعنی کاروباری خطرہ برداشت کرنے کی سکت رکھنے والے ڈپازٹس ایک ویٹج سسٹم کے تحت (میعاد جتنی زیادہ ہوگی، ویٹ اتنا ہی زیادہ ہوگا) روزانہ پراڈکٹ کی بنیاد پر بینک کی ایکویٹی کا حصہ بن جائیں گے۔
- مخصوص سرمایہ کاری کھاتے مضاربہ یا وکالہ کی بنیاد پر بچت کنندگان کی ہدایات کے مطابق چلائے جا سکتے ہیں۔ بینک اصل منافع میں حصے اور مضاربہ کے اصول پر ایکویٹی فنڈ پیش کر سکتے ہیں۔ تاہم وکالہ یعنی ایجنسی کا تعلق بھی ہو سکتا ہے جس میں بینک کھاتہ داروں کی رقوم کو طے شدہ فیس پر کاروبار میں لگائے اور انہیں نفع یا نقصان منتقل کر رہا ہو۔
- بینک مسدود (Closed-ended) یا غیر مسدود (Open-ended) میوچل فنڈ بھی قائم کر سکتے ہیں۔
- بین البینک مالکاری بھی بینک کی ایکویٹی کا حصہ بن جائے گی اور منافع کی تقسیم کے لیے ویٹج اور روزانہ پراڈکٹ بنیاد استعمال کی جائے گی۔

باکس 8.1: اسلامی بینکوں میں مضاربہ کی بنیاد پر ڈپازٹس کا انتظام

زیادہ تر اسلامی بینک نفع میں شرکت کا طریقہ استعمال کر رہے ہیں جسے مضاربہ + مشارکہ ماڈل یا محض مضاربہ ماڈل کہتے ہیں۔ مضاربہ ماڈل کا طریقہ کار مرحلہ بہ مرحلہ یہ ہے:

بینک ایک سرمایہ کاری پول تشکیل دیتا ہے جس میں مختلف میعادوں کے ڈپازٹس پر مبنی زمرے ہوتے ہیں۔ فرض کیجیے کہ بینک مندرجہ ذیل میعادوں کے ڈپازٹس شروع کرتا ہے: تین ماہ، چھ ماہ اور ایک سال۔ بینک کا ہر ڈپازٹر سرمایہ کاری پول کے مخصوص زمرے میں رقم جمع کرائے گا جسے ایک خاص ویٹج دیا جائے گا۔ ویٹج صرف اکاؤنٹنگ کی

مدت کے آغاز میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ فرض کیجئے کہ پول الف میں ڈپازٹر مندرجہ ذیل سرمایہ کاری کرتے ہیں۔

زمرہ	رقم ڈالر میں	ویٹج
تین ماہ	3000	0.60
چھ ماہ	4000	0.70
ایک سال	3000	1.00

پول کے تمام ارکان کا ایک دوسرے سے مشارکہ کا تعلق ہوگا یعنی وہ مندرجہ بالا وٹیج کے ساتھ پول میں حصہ دار ہوتے ہیں۔ بینک بھی ڈپازٹر کے طور پر پول میں سرمایہ کاری کر سکتا ہے۔ اب پول مجموعی حیثیت سے ایک مضاربہ عقد کرتا ہے۔ معاہدے کے تحت پول الف کو رب المال کی حیثیت حاصل ہوگی اور بینک مضارب ہوگا۔ بینک پول کی رقوم سے کاروبار کرے گا اور کمایا گیا منافع فریقوں کے درمیان طے شدہ نسبت سے تقسیم ہو جائے گا۔ فرض کیجئے کہ منافع میں شرکت کا تناسب 50:50 رکھا گیا ہے۔

بینک پول کے 10000 ڈالر سے ایک ماہ کاروبار کرتا ہے اور فرض کیا مہینے کے اختتام پر 1000 ڈالر منافع کماتا ہے۔ یہ منافع اس طرح تقسیم ہوگا: بینک 500 ڈالر اور پول 500 ڈالر۔ اس مرحلے پر مضاربہ عقد مکمل ہو جائے گا۔

پول کے ارکان کے درمیان منافع کی تقسیم:

پول کے کمائے ہوئے 500 ڈالر مہینے کے آغاز میں دیے گئے وٹیج کے مطابق تقسیم کیے جائیں گے۔ پول کا ارکان سے تعلق مشارکہ کے اصولوں کے تحت ہوگا۔

ڈپازٹ (ڈالر) (الف)	وٹیج (ب)	بہ وزن اوسط (ج=الف×ب)	منافع (ڈالر) (د[1])	شرح (ہ[2])
3000	0.6	1800	119	3.96%
4000	0.7	2800	184	4.60%
3000	1	3000	197	6.56%
10000		7600	500	

[1] ج×500/7600

[2] د×100/الف

ڈپازٹرز کے درمیان نقصان کی شراکت:

اگر پول کو نقصان ہو تو وہ بھی مشارکہ کے اصولوں کے مطابق پول کے ارکان (رب المال) میں ان کی سرمایہ کاری کے تناسب سے تقسیم ہوگا۔ مثال کے طور پر اگر پول الف کو 500 ڈالر کا نقصان ہوا تو وہ مندرجہ ذیل طریقے سے تقسیم کیا جائے گا:

تین ماہ	3000	150
چھ ماہ	4000	200
ایک سال	3000	150
کل نقصان		500

8.5.3 اثاثوں کے حوالے سے مالکاری آلات:

اسلامی بینکاری کی موجودہ شکل میں یہ واضح ہے کہ تمام جائز طریقے استعمال کرنے کے راستے کھلے ہیں بشمول شرکہ، تجارت یا اجارہ پر مبنی طریقوں کے، خواہ وہ کاروبار وصنعت کی مالکاری کے لیے ہوں یا ملکی یا بیرونی ذرائع سے بجٹ خسارہ پورا کرنے کے لیے۔ کاروباری خطرے کا موزوں طریقے پر انتظام کرنے کے لیے بینکوں کو متنوع جزدان (Diversified Portfolios) اور موزوں طریقے اور وثیقہ جات کو کام میں لانا چاہیے۔ سرمایہ کاری ڈپازٹس کا حجم بینک کی سرمایہ کاری کی حکمت ہائے عملی کا تعین کرتا ہے، اگر کھاتہ دار خطرے سے گریزاں یعنی غیر معمولی کاروباری خطرات برداشت کرنے کی پوزیشن میں نہ ہوں تو بینک کو بھی خطرے سے گریزاں ہونا چاہیے اور کم پر خطر طریقوں سے سرمایہ کاری کرنی چاہیے۔

مشارکہ رمضاربہ کو قلیل، وسط اور طویل مدتی منصوبوں کی مالکاری، درآمدی مالکاری، پری شپ منٹ برآمدی مالکاری، جاری سرمایہ (Working Capital) کی مالکاری اور تمام الگ الگ سودوں (Consignments) کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ مکانات، گاڑیوں اور مشینری جیسے معینہ اثاثوں کی خریداری کے لیے بینک مشارکہ متناقصہ استعمال کرسکتے ہیں۔

گاڑیوں کی خرید وفروخت، صارفی پائیدار اشیا اور تجارتی مالکاری، سامانِ تجارت کی خریداری اور ذخیرہ کاری، پرزہ جات، خام مواد اور نیم تیار اشیا کے لیے مرابحہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ البتہ مرابحہ میں دوبارہ خریداری (Buy-back) اور رول اوور کی اجازت نہیں ہے۔

صارفی پائیدار اشیا اور بڑی مالیت کے الگ الگ سودوں کی مالکاری کے لیے مساومہ استعمال کیا جا سکتا ہے۔

اہم شعبوں میں پیداواری سرگرمیوں کی مالکاری کے لیے سلم کا طریقہ بہت موزوں ہے، جیسے زراعت، زرعی صنعتیں اور دیہی معیشت سے متعلق دیگر شعبے۔ اسے کاشتکاروں، نجی اور سرکاری شعبوں کے لیے اجناس کی خریداری اور دیگر مثلی اشیا کی خریداریوں کے لیے مالکاری فراہم کرنے کی غرض سے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

بینکوں کے ذیلی ادارے بھی ٹریڈنگ اور لیزنگ کمپنیوں کی حیثیت سے مرابحہ اور لیزنگ کی بنیاد پر مالکاری فراہم کرسکتے ہیں۔ وہ نہ صرف مرابحہ، سلم اور لیز کی بنیاد پر ترجیحی شعبوں میں کام کرسکتے ہیں بلکہ

شراکت کی بنیاد پر بھی۔ گاڑیوں اور مشینری کی مالکاری کے لیے اجارہ یا لیزنگ کا طریقہ موزوں ترین ہے۔ تجارت وصنعت کی مالکاری کے لیے ایک سے زائد طریقوں کا امتزاج بھی ہوسکتا ہے جیسے استصناع اور مرابحہ، سلم اور مرابحہ یا سلم اور استصناع۔ مکانات کی خریداری اور تعمیر کے لیے مشارکہ متناقصہ یا مرابحہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ جاری سرمائے کی مالکاری سلم، استصناع اور مرابحہ کی بنیاد پر کی جاسکتی ہے۔ بڑے منصوبوں کی مالکاری سنڈیکیٹ مرابحہ کے ذریعے استصناع یا مرابحہ کا طریقہ استعمال کر کے کی جاسکتی ہے۔

مخصوص شعبوں اور سودوں کے لیے اسلامی مالیات کے ماہرین جن طریقوں کو موزوں قرار دیتے ہیں ان کی تفصیل ذیل میں دی گئی ہے۔[1]

تجارت، زراعت اور صنعت کی مالکاری کے طریقے:

مرابحہ، قسطوں پر فروخت، لیزنگ اور سلم تجارتی مالکاری کے لیے خاص طور پر موزوں ہیں جبکہ استصناع صنعت کے لیے مناسب ہے۔ تجارت وصنعت میں خام مال، سامان تجارت اور معینہ اثاثوں کے علاوہ اجرتیں دینے اور رواں اخراجات کے لیے کچھ جاری اور نقد سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ خام مال اور سامان تجارت کی تمام خریداریوں کے لیے مرابحہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ پلانٹ، مشینری، عمارات جیسے معینہ اثاثوں کی خریداری کے لیے قسطوں پر خریداری یا لیزنگ کا طریقہ اختیار کیا جاسکتا ہے۔ رواں اخراجات کے لیے سلم یا استصناع کے ذریعے کمپنی کی مصنوعات کی پیشگی فروخت سے رقوم حاصل کی جاسکتی ہیں۔

گھریلو، ذاتی مالکاری، صارفی بینکاری:

صارفی پائیدار اشیا کے لیے ذاتی مالکاری مرابحہ، لیزنگ اور خاص صورتوں میں کم آمدن والے گھرانوں کے لیے کرنٹ اکاؤنٹ یا بینک کے اپنے فنڈ سے بلامنافع قرضوں کی شکل میں فراہم کی جاسکتی ہے (پی ایل ایس اکاؤنٹس میں کھاتہ داروں کی رقم بینک کے پاس امانت ہوتی ہے اور اسے کھاتہ داروں کی واضح منظوری کے بغیر رفاہی اور معاشرتی مقاصد کے لیے استعمال نہیں کیا جاسکتا)۔

وکالہ اور مرابحہ کو چارج اور کریڈٹ کارڈز کے ذریعے نقد رقوم کی فراہمی کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

گاڑیوں کی مالکاری کے متبادل طریقوں میں اجارہ منتھیہ بتملیک اور مرابحہ شامل ہیں۔

مکانات کے لیے مالکاری مرابحہ، مشارکہ متناقصہ اور کرائے کی شراکت کے ذریعے ممکن ہے۔

ٹریژری آپریشنز: سیالیت اور فنڈ مینجمنٹ:

سیالیت کے انتظام کا مطلب یہ ہے کہ بینک کے پاس اپنے کاروبار اور روزمرہ ذمہ داریاں پوری کرنے

---

[1] ان طریقوں سے مختلف شعبوں کی مالکاری کی تفصیل جاننے کے لیے باب 14 دیکھیے۔

شراکت کی بنیاد پر بھی۔ گاڑیوں اور مشینری کی مالکاری کے لیے اجارہ یا لیزنگ کا طریقہ موزوں ترین ہے۔ تجارت وصنعت کی مالکاری کے لیے ایک سے زائد طریقوں کا امتزاج بھی ہوسکتا ہے جیسے استصناع اور مرابحہ، سلم اور مرابحہ یا سلم اور استصناع۔ مکانات کی خریداری اور تعمیر کے لیے مشارکہ متناقصہ یا مرابحہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ جاری سرمائے کی مالکاری سلم، استصناع اور مرابحہ کی بنیاد پر کی جاسکتی ہے۔ بڑے منصوبوں کی مالکاری سنڈیکیٹ مرابحہ کے ذریعے استصناع یا مرابحہ کا طریقہ استعمال کرکے کی جاسکتی ہے۔

مخصوص شعبوں اور سودوں کے لیے اسلامی مالیات کے ماہرین جن طریقوں کو موزوں قرار دیتے ہیں ان کی تفصیل ذیل میں دی گئی ہے۔[1]

تجارت، زراعت اور صنعت کی مالکاری کے طریقے:

مرابحہ، قسطوں پر فروخت، لیزنگ اور سلم تجارتی مالکاری کے لیے خاص طور پر موزوں ہیں جبکہ استصناع صنعت کے لیے مناسب ہے۔ تجارت وصنعت میں خام مال، سامان تجارت اور معینہ اثاثوں کے علاوہ اجرتیں دینے اور رواں اخراجات کے لیے کچھ جاری اور نقد سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ خام مال اور سامان تجارت کی تمام خریداریوں کے لیے مرابحہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ پلانٹ، مشینری، عمارات جیسے معینہ اثاثوں کی خریداری کے لیے قسطوں پر خریداری یا لیزنگ کا طریقہ اختیار کیا جاسکتا ہے۔ رواں اخراجات کے لیے سلم یا استصناع کے ذریعے کمپنی کی مصنوعات کی پیشگی فروخت سے رقوم حاصل کی جاسکتی ہیں۔

گھریلو، ذاتی مالکاری، صارفی بینکاری:

صارفی پائیدار اشیا کے لیے ذاتی مالکاری مرابحہ، لیزنگ اور خاص صورتوں میں کم آمدن والے گھرانوں کے لیے کرنٹ اکاؤنٹ یا بینک کے اپنے فنڈ سے بلامنافع قرضوں کی شکل میں فراہم کی جاسکتی ہے (پی ایل ایس اکاؤنٹس میں کھاتہ داروں کی رقم بینک کے پاس امانت ہوتی ہے اور اسے کھاتہ داروں کی واضح منظوری کے بغیر رفاہی اور معاشرتی مقاصد کے لیے استعمال نہیں کیا جاسکتا)۔

وکالہ اور مرابحہ کو چارج اور کریڈٹ کارڈز کے ذریعے نقد رقوم کی فراہمی کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔

گاڑیوں کی مالکاری کے متبادل طریقوں میں اجارہ منتھیہ بتملیک اور مرابحہ شامل ہیں۔

مکانات کے لیے مالکاری مرابحہ، مشارکہ متناقصہ اور کرائے کی شراکت کے ذریعے ممکن ہے۔

ٹریژری آپریشنز: سیالیت اور فنڈ مینجمنٹ:

سیالیت کے انتظام کا مطلب یہ ہے کہ بینک کے پاس اپنے کاروبار اور روزمرہ ذمہ داریاں پوری کرنے

[1] ان طریقوں سے مختلف شعبوں کی مالکاری کی تفصیل جاننے کے لیے باب 14 دیکھیے۔

کے لیے کافی رقم موجود رہے اور فوری ضرورتوں سے زیادہ رقوم کاروباری میں لگی رہیں۔ بینک کو مؤثر انداز میں اور کفایت شعاری سے اپنی فاضل رقوم کی سرمایہ کاری، اثاثوں اور واجبات کی میعاد میں مطابقت، ڈپازٹس میں کمی اور اثاثوں میں اضافے کے معاملات سے نمٹنا ہوتا ہے۔

فنڈ کے انتظام کا مطلب ہے کاروبار کی ترقی کے لیے رقم مہیا کرنا اور اسے سنبھالنا۔ اس کے لیے اسلامی بینک شریعت سے ہم آہنگ زری اور سرمایہ منڈی کے وثیقہ جات، جیسے حصص اور صکوک، خرید اور بیچ سکتے ہیں۔ مضاربہ اور مشارکہ کی بنیاد پر بین البینک بازار میں براہ راست رقم لگانا اور رقم حاصل کرنا بھی ممکن ہے۔ جو بینک رقم حاصل کرے گا وہ اپنے منافع کا ایک حصہ مضاربہ کے تحت اس نسبت سے دینے پر اتفاق کرتا ہے جو معاہدے کے دوران یا تو منڈی کے حالات کے مطابق طے ہوتی ہے یا مرکزی بینک کی جانب سے تجویز کی جاسکتی ہے۔ مضاربہ کے حوالے سے مندرجہ ذیل طریقہ اپنایا جاسکتا ہے:

1. ایک مضاربہ تعلق وجود میں لایا جائے گا۔
2. وصول ہونے والی رقوم پولز میں ڈالی جائیں گی۔
3. وقتاً فوقتاً مختلف زمروں کی بنیاد پر وزیج دیا جاسکے گا۔
4. منافع ابتدا میں دیے گئے وزیج کی بنیاد پر دیا جائے گا۔
5. بینک کمائے گئے منافع میں سے پہلے سے طے شدہ تناسب کے مطابق مضارب فیس وصول کرے گا۔ بینک سرمایہ کار کو اپنی صوابدید پر اپنے حصے سے اضافی منافع بھی دے سکتا ہے۔
6. نقصان سرمایہ کار کو برداشت کرنا ہوگا بشرطیکہ وہ مضارب کے کسی غلط رویے یا غفلت کی وجہ سے نہ ہوا ہو۔

اسلامی بینک چاہیں تو مرکزی بینک کے ساتھ اس کی ''حتمی سہولت کار رمعاون'' (Lender of the Last Resort) کی حیثیت سے معاملہ بھی کرسکتے ہیں۔ ایک راستہ مضاربہ کی بنیاد پر مالکاری کا ہے۔ مثلاً مرکزی بینک تین روزہ رعایتی مدت کے لیے سیالیت فراہم کرسکتا ہے جس کی ایک بالائی حد ہو، جس کے بعد مضاربہ کا عقد کیا جاسکتا ہے جس میں منافع کی تقسیم کی نسبت بڑی حد تک مرکزی بینک کے حق میں ہو، تاکہ اسلامی بینک طویل مدت کے لیے مرکزی بینک کی رقوم پر انحصار کرنے کی روش اختیار نہ کرے۔ ایک اور راستہ شریعت سے ہم آہنگ سرٹیفکیٹس رصکوک کی خرید و فروخت ہے۔

صکوک سیالیت کے انتظام میں اہمیت رکھتے ہیں۔ صکوک میں سرمایہ کار سود کی بجائے ملکیت کی بنیاد پر منافع حاصل کرتا ہے یعنی وہ اپنے حصے کی حد تک متعلقہ اثاثے سے ہونے والے نفع رنقصان کا مالک ہوتا ہے۔ اس حوالے سے اجارہ صکوک زیادہ عام ہیں اور کرائے پر دیے جانے والے اثاثوں کے عوض جاری کیے جاتے ہیں۔ سیالیت کے لیے کئی قسم کے صکوک کو ثانوی بازار میں بیچا اور خریدا جاسکتا ہے۔ اگر قواعد و ضوابط اجازت دیں تو اسلامی بینک سیالیت کے لیے مرکزی بینک کو بھی صکوک بیچ سکتے ہیں۔ صکوک منافع

کی بالا قساط یا یکبارگی ادائیگی بنیادوں پر جاری ہو سکتے ہیں۔

زرمبادلہ کا لین دین:

کرنسیوں اور زری اکائیوں کا باہمی تبادلہ بیع الصرف کے اصولوں کے مطابق یعنی دست بدست ہونا چاہیے۔ مثال کے طور پر روپے کے بدلے ڈالر یا کسی اور کرنسی کی خرید وفروخت ہاتھ کے ہاتھ ہوتو جائز ہے۔ مستقبل کی خرید وفروخت کی اجازت نہیں۔ تاہم اسلامی مالیاتی ادارے خریدنے اور بیچنے کا وعدہ کرنے کا معاہدہ کر سکتے ہیں۔ اس صورت میں بیرونی کرنسی کا فارورڈ کور (Cover) یعنی مستقبل میں اس کی فراہمی کو یقینی بنانا بعض شرائط کے ساتھ جائز ہے جیسا کہ باب 14 میں بیان کیا گیا ہے۔ اس امر کو یقینی بنانے کے لیے کہ سودا واقعی تکمیل پائے گا، فریقین معاہدے میں بیعانہ کی شق بھی شامل کر سکتے ہیں۔

سرکاری شعبے کی مالکاری:

حکومت اور سرکاری شعبے کے کاروباری ادارے مضاربہ یا مشارکہ سرٹیفکیٹس کے ذریعے رقوم حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ سرٹیفکیٹس سامان یا افادیت پیدا کرنے والے اثاثے خریدنے کے لیے جاری کیے جا سکتے ہیں تاکہ وہ سرکاری شعبے کی کارپوریشنوں کو لیز کیے جا سکیں۔ سرکاری شعبے میں انفراسٹرکچر منصوبوں کے لیے موزوں ترین طریقے اجارہ اور استصناع ہیں۔ اس حوالے سے اجارہ صکوک اہم ترین وثیقہ جات کے طور پر سامنے آئے ہیں۔ مالکاری اداروں کی گروپ بندی یعنی سنڈیکیشن کے ذریعے اسلامی بینک مرابحہ فنڈ قائم کر کے حکومتی اداروں یا کارپوریشنوں کو بھاری مالیت کی اشیا یا اثاثے فراہم کر سکتے ہیں۔ ایسی صورتوں میں مرابحہ فنڈز کی ملکیت کو تمسکات کی شکل دے کر سرمایہ کاروں اور خود بینکوں کے لیے ایکویٹی پر مبنی سرمایہ کاری مواقع پیدا کیے جا سکتے ہیں۔ ان فنڈز پر ملنے والا منافع حاملین صکوک/سرٹیفکیٹس میں تناسب کی بنیاد پر تقسیم کیا جائے گا۔

بیرونی قرضوں کے متبادل طریقے:

بیرونی وسائل کے حصول کے لیے اسٹاک مارکیٹ کے ذریعے جزدانی (Portfolio) سرمایہ کاری کے آلات، مختلف اقسام کے صکوک کا اجرا اور غیر ملکیوں کی جانب سے براہ راست بیرونی سرمایہ کاری طریقوں سے استفادہ کیا جا سکتا ہے۔

سرکاری اور نجی کاروباری ادارے مختلف منصوبوں خصوصاً ترقیاتی منصوبوں کی مالکاری کے لیے مشارکہ اور اجارہ صکوک جاری کر سکتے ہیں۔ صکوک ملکی کرنسی میں بھی جاری کیے جا سکتے ہیں اور غیر ملکی کرنسی میں بھی اور ان میں منصوبے سے حاصل ہونے والے منافع کا ایک طے شدہ تناسب حاملین صکوک کو دیا جاتا ہے۔ جاری کیے جانے والے صکوک کسی خاص منصوبے کے لیے بھی ہو سکتے ہیں اور کئی منصوبوں کے مجموعے کے لیے۔

ایکویٹی، ساجھے داری، لیزنگ، سلم اور مخلوط اثاثہ جات کے پولز کی بنیاد پر سرکاری اور نجی کاروباری اداروں کی معاشی سرگرمیوں کی مالکاری کے لیے مختلف فنڈز قائم کیے جاسکتے ہیں۔ کسی خاص شعبے کی مالکاری کے لیے بھی فنڈ قائم کیے جاسکتے ہیں مثلاً زراعت، صنعت یا انفراسٹرکچر، کسی صنعت جیسے ٹیکسٹائل، گھریلو استعمال کی پائیدار اشیا وغیرہ یا عمومی منصوبوں کے لیے فنڈز کا قیام بھی بیرونی وسائل کے حصول میں معاون ہوسکتا ہے۔ اس حوالے سے تفصیلات ہم ابواب 14 اور 15 میں بیان کریں گے۔

باکس 8.2: اسلامی بینکاری کی پراڈکٹس اور خدمات

پراڈکٹ رخدمت کی نوعیت	طریقہ اور بنیاد
I. ڈپازٹس-فنڈز مہیا کرنا	
کرنٹ ڈپازٹس	امانت / ودیعہ-بینک کو قرض، کوئی منافع نہیں
بچت ڈپازٹس	مضاربہ
عمومی سرمایہ کاری کے میعادی ڈپازٹس	مضاربہ
خصوصی سرمایہ کاری ڈپازٹس	مضاربہ، مسدود و غیر مسدود میوچل فنڈ، وکالۃ الاستثمار
سیالیت پیدا کرنا	تورق، معکوس مرابحہ جس میں مال کسی تیسرے فریق کو فروخت کیا جائے۔
II. تجارتی مالکاری، کارپوریٹ مالکاری	
منصوبہ جاتی مالکاری	مشارکہ، مضاربہ پرمبنی ٹی ایف سیز، مضاربہ کے ذریعے سنڈیکیشن، مرابحہ، استصناع، اجارہ راجرۃ۔
جاری سرمائے کی مالکاری	مرابحہ، سلم، مشارکہ واحد سودوں میں
برآمدی مالکاری-پری شپ منٹ	سلم راستصناع کے ہمراہ مرابحہ و وکالہ، مرابحہ، مشارکہ
درآمدی مالکاری	مرابحہ، مشارکہ
نقد مالکاری	سلم، استصناع، تورق (تیسرے فریق کو فروخت)
برآمدی مالکاری-شپ منٹ کے بعد (بل ڈسکاؤنٹنگ)	مقامی کرنسی میں قرض حسنہ (اسپاٹ ریٹ) اور فیوچر مارکیٹ میں بیرونی کرنسی بیچنے کا وعدہ۔ شرح مبادلہ کا فرق بینک کی آمدنی، اگر اگلی کھیپ کے لیے رقم درکار ہو تو مرابحہ۔
لیٹر آف کریڈٹ	کمیشن، اجرۃ مرابحہ وغیرہ کے ساتھ
لیٹر آف گارنٹی	کفالہ، سروس چارج
III. زراعت، جنگل بانی اور ماہی گیری	
خام مال اور کیڑے مار ادویہ کیلئے پیداواری مالکاری	مرابحہ اور سلم

ٹیوب ویل، ٹریکٹر، ٹریلر، فارم مشینری اور ٹرانسپورٹ (بشمول ماہی گیری کشتیاں)	اجارہ منتھیہ بتملیک، سلم، مرابحہ
ہل چلانے کے جانور، دودھ دینے والے جانور اور دیگر مویشی، ڈیری اور پولٹری	مرابحہ، سلم
ذخیرہ کاری اور دیگر فارم کی تعمیرات (جانوروں کے لیے شیڈ، باڑ وغیرہ)	مشارکہ متناقصہ یا کرائے میں شراکت
آبادی و ترقی اراضی	آپریٹنگ اجارہ، سلم
باغات، نرسریاں، جنگل بانی	سلم، مساقات
IV. ٹریژری	
بازار زر۔ بین البینک	مضاربہ، اثاثوں کی تخصیص کے ساتھ یا اس کے بغیر
انتظام سیالیت	جائز تمسکات کی خرید و فروخت، متوازی سلم، تورق
انتظام فنڈ	مضاربہ، وکالۃ الاستثمار، جائز اسٹاک اور صکوک کی تجارت
صکوک، اسٹاک کی خرید و فروخت	وثیقہ جات کی نوعیت پر منحصر
زر مبادلہ کا لین دین	زر مبادلہ کی طے شدہ شرح پر دست بدست خرید و فروخت کا یکطرفہ وعدہ
V. ذاتی قرضے (بشمول صارفی پائیدار اشیاء اور مکانات)	
صارفی پائیدار اشیاء	مرابحہ/قسطوں پر فروخت
گاڑیاں	اجارہ منتھیہ بتملیک، مرابحہ
مکاناتی مالکاری	مشارکہ متناقصہ، مرابحہ
ذاتی ضروریات کے لیے نقدی کی فراہمی	ممکن ہو تو سلم، تورق

8.6 متفرق موڈز کی ترجیح کا مسئلہ:

اسلامی مالیات کے بہت سے اہل علم کے مطابق نفع ونقصان میں شراکت ہی وہ بنیادی طریقہ ہے جو سودی نظام کی جگہ لے سکتا ہے۔ اس طریقے میں مشارکہ، مضاربہ اور ان کی مختلف شکلیں آجاتی ہیں۔ کھاتہ دار و بینک اور بینک و رقوم حاصل کرنے والوں کے درمیان تعلق کے لیے سود کی جگہ نفع میں شراکت کا تصور ابتدائی طور پر 1940ء کی دہائی سے 1960ء کی دہائی کے درمیان پیش کیا گیا اور اسے 1980ء اور 1990ء کے عشروں میں مقبولیت حاصل ہوئی۔ تاہم مختلف حلقوں کی ترجیحات اور ان کے نقطہ نظر میں معمولی اختلافات ہیں۔ ڈاکٹر ایس ایم حسن الزمان ﷫ غیر تجارتی کاروبار کی مالکاری کے لیے مضاربہ [1] کے

[1] اس کی بجائے وہ مشارکہ کے استعمال کی سفارش کرتے ہیں۔ چونکہ مضاربہ اور مشارکہ کے امتزاج کو علمائے شریعت درست قرار دیتے ہیں اس لیے بینک نفع ونقصان میں شراکت کو ایسی تکنیک کے طور پر بھی استعمال کر سکتا ہے جس میں دونوں طریقے شامل ہوں، بشرطیکہ متعلقہ شرائط پوری کی جائیں۔

استعمال کے حق میں نہیں[1] تاہم اسکالروں کی بڑی اکثریت نے مضاربہ کو وسیع پیانے پر استعمال کرنے کی حمایت کی ہے۔ڈاکٹر نجات اللہ صدیقی ﷾ نے مضاربہ کے امکانات پر بھرپور بحث کی ہے۔[2] ان کا کہنا یہ ہے کہ اس میں ربو، قمار، فریب، جبر، ضرورتمندوں کا استحصال، غیر ضروری خطرہ اور غیر یقینی کیفیت جیسے خواص نہیں آتے جو اسے ناجائز بنادیتے۔ان کا کہنا ہے کہ ہر چند عملاً اسلامی کاروبار میں فی الحال نفع میں شرکت اور شراکتی نظام کا کردار بہت کم ہے تاہم اس کا تصور اسلامی مالیات کے اصل نظریے پر حاوی ہیں۔ یہی وہ تصور ہے جس کی طرف بالآخر اسلامی مالکاری و مالیاتی نظام کو آنا ہے۔اسی طرح اسلامی ماہرین معیشت کی بڑی تعداد کا کہنا ہے کہ اگر معاشرتی و معاشی عدل اور معاشی نظام کی کارکردگی اور استحکام کے مقاصد حاصل کرنے ہیں تو اسلامی بینکاری اور مالیات کو نفع میں شرکت کے عقود پر انحصار کرنا ہوگا۔

اسی طرح ڈاکٹر محمد عمر چھاپرا کے مطابق اسلامی بینکوں کے مالکاری کے طریقوں میں اہم ترین اور متفقہ طریقے اور آلات مضاربہ، شرکہ یا جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے حصص کی خریداری پر مبنی ہوں گے۔ چھاپرا نے اپنی اس رائے کی یہ دلیل دی ہے:

> ''وہ عام اصول جس پر کوئی اختلاف نہیں اور جو کسی طریقہ مالکاری کے صحیح یا غلط ہونے کا تعین کرتا ہے یہ ہے کہ سرمایہ فراہم کرنے والا اگر کچھ آمدنی حاصل کرنا چاہتا ہے تو اسے کچھ نہ کچھ خطرہ مول لینا پڑے گا۔اس لحاظ سے یہ مقولہ کہ 'خطرہ نہیں تو فائدہ نہیں' ہر قسم کی مالکاری پر صادق آتا ہے۔''[3]

اس کے برعکس جیسا کہ عبدالحلیم اسماعیل نے نشاندہی کی ہے، اسلامی بینکاری کا کام کرنے والوں کا انداز اسلامی ماہرین معیشت کے عمومی موقف سے مختلف ہے۔عبدالحلیم کا کہنا ہے کہ تبادلے کے معاہدے (Exchange Contracts)، فوری ہوں یا مؤخر نرخوں کے، اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے زیادہ اہم ہیں اور قرآنی احکامات کے مطابق اتنے ہی جائز ہیں جتنے شراکتی طریقے۔اسلامی مالیات کے مقبول عام نظریے میں پی ایل ایس طریقوں کو جو زیادہ اہمیت دی گئی ہے ان کے خیال میں وہ درست نہیں۔انہوں نے اسلامی مالیات پر لکھنے والے مصنفین کو دو گروہوں میں بانٹا ہے، ایک ''اسلامی معیشت داں'' اور دوسرے ''اسلامی بینکار''۔معیشت دانوں کا گروہ سود کی جگہ پی ایل ایس کا نظام لانے کا حامی ہے جبکہ بینکاروں کا گروہ تجارت اور لیزنگ کے دَین پر مبنی طریقوں کو بھی اتنی ہی اہمیت دینے کا قائل ہے۔اسلامی بینکاروں میں بڑی حد تک اس امر پر عملاً اتفاق نظر آتا ہے کہ مبادلے کے عقود، بشمول تجارت اور لیزنگ، بھی یکساں طور پر استعمال کیے جاسکتے ہیں۔ بقول عبدالحلیم اسلامی معیشت دانوں نے اپنا پی ایل ایس کی فوقیت کا نظریہ قرآن مجید سے اخذ نہیں کیا، اور یہ کہ تبادلے کے عقود شرکت کے عقود کے مساوی ہیں۔ان کا کہنا ہے

1. حسن الزمان، 1990ء (1410ھ)، ص 88-69۔
2. صدیقی، 1991ء، ص 34-21۔
3. چھاپرا، 1985ء۔

کہ اسلامی مالیات کے نظریے کے شراکت پر مبنی تصور کے برعکس اس کی عملی شکل تجارت یعنی تبادلے کے عقود ہیں۔

بہر حال اصل نکتہ یہ ہے کہ اسلامی معیشت دانوں نے بھی قرض پر مبنی طریقوں کو ناجائز قرار نہیں دیا۔ یہاں مسئلہ فقط ترجیح کا ہے اور وہ بھی معیشت میں خطرے پر مبنی (Risk-based) سرمائے اور بے خطر (Risk-free) سرمائے کے ممکنہ اثرات کے حوالے سے۔ چونکہ تبادلے پر مبنی معاہدوں میں بھی فریقین کو خطرہ برداشت کرنا ہوتا ہے اس لیے اسلامی معیشت دانوں نے ان طریقوں کا استعمال جائز قرار دیا ہے بشرطیکہ متعلقہ قواعد پر عمل کیا جائے۔ وہ شرکت پر مبنی طریقوں پر زور اس لیے دیتے ہیں کہ اس کے معاشرتی اور معاشی اثرات بہتر ہوتے ہیں اور سود کے لیے کوئی عقبی دروازہ کھلنے کے امکانات کم سے کم ہوتے ہیں۔

اس مسئلے پر ایک اور پہلو سے غور کیا جائے تو سودی نظام کی جگہ نفع میں شرکت پر مبنی نظام لانے سے متعدد بنیادی نظری اور عملی سوالات اور مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ اس حوالے سے موجودہ لٹریچر میں جن سوالات پر بحث کی جا رہی ہے ان میں سے کچھ یہ ہیں:

- اسلامی بینکاری اور مالیات کی فکری ساخت کیا ہے؟
- کیا اسلامی نظام روایتی سودی نظام سے زیادہ استحکام کا سبب بن سکے گا؟
- سود سے پاک اسلامی نظام کا بچت اور سرمایہ کاری جیسے اہم کلی معاشی متغیرات پر کیا اثر ہوگا؟
- کیا زری پالیسی کا اس نظام میں کوئی کردار ہوگا؟

پہلے دو سوالوں کے بارے میں جناب محسن ایس خان کا موقف یہ ہے کہ سود کی جگہ نفع نقصان میں شرکت کا طریقہ لانے سے اسلامی نظام ایکویٹی پر مبنی نظام بن جائے گا جبکہ روایتی نظام قرض پر مبنی ہے۔ ایکویٹی میں شرکت کا تصور استعمال کرتے ہوئے انہوں نے اسلامی بینکاری نظام کا تجزیہ کرنے کے لیے ایک نظریاتی ماڈل تیار کیا ہے۔ انہوں نے ثابت کیا ہے کہ بحرانوں کو جنم دینے والے دھچکوں کو برداشت کرنے کے حوالے سے اسلامی نظام سودی نظام سے زیادہ موزوں ہوگا۔ ایکویٹی پر مبنی نظام میں بینکوں کے اثاثوں یعنی ان کی طرف سے فراہم کی جانے والی مالکاری کو پہنچنے والے دھچکے عام لوگوں کے بینکوں میں موجود حصص (ڈپازٹس) کی نامیہ یا عرفی مالیت میں ہونے والی تبدیلیوں میں جذب ہو جائیں گے۔ چنانچہ اثاثوں اور ڈپازٹ سائیڈ کی حقیقی قدر ہر وقت برابر ہوگی۔ روایتی بینکاری نظام میں چونکہ ڈپازٹس کی عرفی مالیت کی ضمانت دی جاتی ہے اس لیے ایسے دھچکے حقیقی اثاثوں (فراہم کی گئی مالکاری) اور حقیقی واجبات (ڈپازٹس اور دیگر) کے درمیان فرق پیدا کر سکتے ہیں اور یہ واضح نہیں ہوتا کہ اس عدم توازن کو کیسے دور کیا جائے اور درستی کے اس عمل میں کتنا وقت لگے گا۔[1]

[1] خان اور میراخور، 1987ء ص 36-15۔

اس تجزیے کی بنیاد پر محسن خان نے معاشی نقطہ نظر سے بہت اہم بات کی ہے۔ اسلامی اور روایتی بینکاری میں سب سے بڑا فرق یہ نہیں کہ ایک میں سود ناجائز ہے اور دوسرے میں جائز۔ اصل فرق یہ ہے کہ اسلامی نظام میں ڈپازٹس کو حصص تصور کیا جاتا ہے اور اس لیے ان کی عرفی مالیت کی ضمانت نہیں دی جاتی جبکہ روایتی نظام میں بینک یا حکومت ایسے ڈپازٹس کی ضمانت دیتے ہیں۔ چنانچہ اسلامی نظام کے تحت نفع کا زیادہ سے زیادہ حصہ ڈپازٹرز کو دیا جا سکتا ہے اور ساتھ ہی رسک پر مبنی سرمایہ کاری کی وجہ سے کاروبار کی صورتحال کے مطابق آمدن و پیداوار تقسیم ہوتی ہیں۔

جہاں تک اسلامی نظام کے اثرات (اوپر مندرجہ تیسرا سوال) کا تعلق ہے، ڈاکٹر وقار مسعود اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ ایک مکمل اسلامی نظام میں نگرانی کی لاگت برائے نام ہوگی اور ایکویٹی میں شرکت کا طریقہ سودی نظام سے برتر ہوگا۔ ایمانداری اور اپنے عقد پر قائم رہنا اسلامی برتاؤ کا جزو لازم ہے۔ حقیقی اسلامی معاشرے کی قوتِ محرکہ کا اس بات پر بھرپور نظریاتی اتفاق ہے کہ معاشرے اور اس کے ارکان کی کامیابی شریعت پر عمل پیرا ہونے میں مضمر ہے۔ ①

ڈاکٹر ندیم الحق اور عباس میراخور کا نقطہ نظر یہ ہے کہ شرکت کا طریقہ اختیار کرنے سے نگرانی کی لاگت آ سکتی ہے جس سے مالکاری کی فراہمی اور اس کے نتیجے میں سرمایہ کاری پر منفی اثرات پڑ سکتے ہیں۔ ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ اخلاقی رکاوٹ کے مسئلے سے نمٹنے کے لیے انفرادی عقود تیار کیے جا سکتے ہیں۔ سرمایہ کاری پر منفی اثرات سے بچنے کے لیے ایسے قانونی اور ادارہ جاتی ڈھانچے کا نفاذ ضروری ہوگا جو عقد تیار کرنے میں مدد دے۔ اسلامی قانونِ عقود میں ایسا ڈھانچہ فراہم کیا گیا ہے لیکن جن ملکوں میں اسلامی بینکاری نظام نافذ کیا جا رہا ہے وہاں یہ ڈھانچہ پورے طور پر اختیار نہیں کیا گیا۔ اس ڈھانچے کی عدم موجودگی میں نگرانی کی لاگت مضر ہو سکتی ہیں اور اس کے نتیجے میں سرمایہ کاری متاثر ہو سکتی ہے۔ دوسری طرف اگر عقود کی شرائط پر عملدرآمد کو یقینی بنانے والے قوانین موجود ہوں تو سرمایہ کاری بڑھ سکتی ہے۔ ②

جناب شاہ رخ رفیع خان نے پی ایل ایس نظام کو متعارف کرانے کے مضمرات پر بحث کرتے ہوئے یہ نتیجہ نکالا ہے: ③

1. مارکیٹ میں مالکاری رقوم کو متوازن بنانے کے لیے توقع پر مبنی نفع میں شرکت کے تناسبات کو تعین نرخ کا طریقہ بنایا جا سکتا ہے۔
2. یقینی منافع والے بے خطر یعنی سودی اثاثوں کے خاتمے سے سرمایہ فراہم کنندگان نقصان میں رہیں گے۔

---

① خان اور میراخور، 1987ء ص 105-75۔

② خان اور میراخور، 1987ء ص 161-125۔

③ خان اور میراخور، 1987ء ص 124-107۔

3. نفع میں شرکت کے تناسبات زری پالیسی کے کسی قدر غیر مؤثر طریقے ہیں۔
4. سود سے پاک بینکاری کے نفاذ سے ایسی صورتحال پیدا ہونا ضروری نہیں کہ تمام منافع بخش منصوبوں کے لیے مالکاری فراہم ہوگی چاہے ان کی شرح منافع کچھ بھی ہو۔

تاہم جناب محسن خان اور میراخور ان نتائج سے متفق نہیں کیونکہ یہ ماڈل اور ایسے مخصوص مفروضات سے مشروط ہیں جن کے تحت یہ نتائج حاصل کیے گئے ہیں۔ روایتی ڈھانچے کے تحت رفیع خان نے بہبود کے حوالے سے جو موازنے کیے ہیں وہ درست نہیں کیونکہ معیشت کے اسلامی ہونے سے خود بہبود کا تصور بھی تبدیل ہو جائے گا۔

بچت پر اثرات کے بارے میں ندیم الحق اور عباس میراخور اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ خطرہ بڑھنے کے ساتھ ساتھ منافع کی شرح بھی بڑھتی ہے اور پھر بچت میں بھی اضافہ ہوسکتا ہے۔ اسلامی مالیاتی نظام کے نفاذ کے ساتھ ہونے والی ساختی تبدیلیاں مالیاتی اثاثوں پر ملنے والی شرح منافع پر سازگار اثر مرتب کرسکتی ہیں۔ فی الحال یہ فرض کرنے کی کوئی وجہ نہیں کہ سودی نظام کے مقابلے میں اسلامی نظام میں بچت کم ہوگی۔

مندرجہ بالا بحث سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ مالکاری و سرمایہ کاری کے تمام اسلامی طریقوں میں ترقی کی گنجائش ہے۔ مضاربہ کا تصور اسلامی مالکاری کی بنیاد ہے جو نقد سرمائے اور مختلف افراد کی مہارتوں کو یکجا کر کے چلایا جاتا ہے۔ شرکہ پر مبنی طریقے (پی ایل ایس) جو انتہائی ضروری مبنی بر رسک سرمایہ فراہم کرتے ہیں قلیل، وسط اور طویل مدتی منصوبوں کی مالکاری، درآمدی مالکاری، پری شپ منٹ برآمدی مالکاری، جاری سرمایہ (Working Capital) کی مالکاری اور تمام الگ الگ سودوں کے لیے استعمال کیے جا سکتے ہیں۔ فنڈز کے حصول اور تجارتی اور صنعتی سرگرمیوں کے لیے مضاربہ صکوک جاری کیے جاسکتے ہیں۔ ایس پی ویز (SPVs) کاروبار چلانے کے لیے اور بطور حامل صکوک ان اثاثوں کو امانت رفنڈز کے طور پر رکھ سکتی ہیں۔ اس سے سرمایہ کاروں کو سودی سرمایہ کاری کی نسبت زیادہ شرح منافع مل سکتی ہے۔

جناب حمود کے تجزیے کے مطابق اگر مضاربہ پر مبنی کاروبار میں شرح منافع کم یعنی فرض کیا 10 فیصد ہو اور سالانہ ٹرن اوور 3 ہو تو منافع 30 فیصد سالانہ تک پہنچ سکتا ہے۔ ''ان منافعوں کو یکساں شراکتی تناسب یعنی 50:50 سے یا 1/3 سے 2/3 تک کے تناسب سے حاملین مضاربہ سرٹیفکیٹ اور ادارے کی انتظامیہ کے درمیان تقسیم کیا جاسکتا ہے... اس سے بہت سے ملکوں میں کم آمدنی رکھنے والے لوگوں کی تکالیف کم ہوں گی۔''[1] بڑے منصوبوں کے لیے اسلامی مالیاتی ادارے عوام کو سرٹیفکیٹ جاری کرنے کے لیے کنسورشیم بنا سکتے ہیں۔ اسی طرح وہ انجینئرنگ فرموں سے مل کر انفراسٹرکچر اور معاشرتی و معاشی منصوبوں پر بھی کام کرسکتے ہیں۔

---

① حمود، 1998ء۔

پی ایل ایس کے سوا دیگر طریقے نہ صرف پی ایل ایس طریقے کے تحت مہیا ہونے والے وسائل میں اضافے کا سبب بنتے ہیں بلکہ ان سے موڈز کے چناؤ میں لچک بھی میسر آتی ہے جس سے مختلف شعبوں اور معاشی عاملین کی ضروریات پوری کرنے میں مدد ملتی ہے۔ کم خطرے والا طریقہ مرابحہ دیگر طریقوں کے مقابلے میں کئی فوائد رکھتا ہے اور روزگار پیدا کرنے اور غربت کی تخفیف میں مددگار ہو سکتا ہے۔ اسی طرح قائم اثاثے بنانے اور وسط اور طویل مدتی سرمایہ کاری کے لیے لیزنگ بہت فائدہ مند آلۂ سرمایہ کاری ہے۔

اہم شعبوں خصوصاً زراعت، زرعی صنعتوں اور پوری زرعی معیشت میں پیداواری سرگرمیوں کو مالکاری فراہم کرنے کے لیے سلم کا طریقہ بہت مفید ثابت ہو سکتا ہے۔ اس سے پیداوار بڑھانے کی ترغیب ملتی ہے اور قیمتوں کے استحکام کے ساتھ اجناس کی منڈی مستحکم ہوتی ہے۔ اس امکان کو حقیقت کا روپ دینے کے لیے اسلامی مالیاتی ادارے سلم کی بنیاد پر اجناس کی مستقبلاتی تجارتی منڈی (Forward Commodity Market) تشکیل دے سکتے ہیں۔ اس سے نہ صرف وسائل پیدا کرنے اور سرمایہ کاری کے لیے سٹے بازی سے پاک منڈی میسر ہوگی بلکہ یہ دیہی معیشت اور مالیات کی ترقی کے لیے ایک اہم محرک ہوگی۔

8.7 اسلامی سرمایہ کاری (Investment) بینکاری:

اسلامی سرمایہ کاری بینکاری کو روایتی انویسٹمنٹ بینکنگ کی روشنی میں آسانی سے سمجھا جا سکتا ہے۔ اسلامی سرمایہ کاری بینک وہی پراڈکٹس اور خدمات فراہم کرتا ہے جو روایتی سرمایہ کاری بینک کرتا ہے۔ فرق یہ ہے کہ اسلامی بینک کی پراڈکٹس اور خدمات شریعت کے مطابق تشکیل دی جاتی ہیں اور کلائنٹس کی ضروریات بھی شرعی اصولوں کو مدنظر رکھ کر پوری کی جاتی ہیں۔ اسلامی سرمایہ کاری بینک اداروں، کارپوریٹ کلائنٹس اور بڑی مقدار میں سرمایہ رکھنے والے افراد کے جزدان (Portfolio) کا انتظام کرنے کے علاوہ پول کیے گئے فنڈز جیسے یونٹ ٹرسٹ اور میوچل فنڈ کا بھی انتظام کرتے ہیں۔ انتظام اثاثہ کمپنیاں جو روایتی فنڈز کا انتظام چلاتی ہیں، اب اسلامی فنڈز کے لیے خود کو تیار کر رہی ہیں۔

اسلامی انتظام اثاثہ (Asset Management) کے لیے مندرجہ ذیل مواقع موجود ہیں:

- مسدود اور غیر مسدود (Open and Close-end) میوچل فنڈز۔
- ایکویٹی بینچ مارک۔
- اثاثوں پر مبنی مالکاری کرنے والی لیزنگ کمپنیاں۔

اسلامی سرمایہ کاری بینک چھوٹی، متوسط اور بڑی کمپنیوں کو کئی شعبوں میں وینچر سرمایہ فراہم کرتے ہیں۔ وہ ممنوعہ اور غیر قانونی سرگرمیوں سے گریز کرتے ہیں اور تمام منصوبوں کے لیے خدمات فراہم کرتے ہیں سوائے ممنوعہ پراڈکٹس کی مینوفیکچرنگ اور ان سے متعلقہ خدمات کے، جیسے الکحل، سؤر کا گوشت، بدی پر مبنی ناجائز تفریح، سودی مالیاتی خدمات وغیرہ۔ ان خدمات کا تعلق وینچر سرمائے اور کارپوریٹ مالیات سے ہوتا

ہے جن میں سنڈیکیشن مالکاری، منصوبہ جاتی مالکاری اور بازارِ سرمایہ کا لین دین شامل ہیں۔

انتظامِ اثاثہ یا انتظامِ فنڈ کاروبار میں ایکویٹی فنڈ، رئیل اسٹیٹ فنڈ کے علاوہ اجارہ اور صکوک کی شکل میں متبادل سرمایہ کاریاں شامل ہیں۔ مختلف میعاد کے سرمایہ کاری مواقع اور مختلف جزدانوں سے پیدا ہونے والی اثاثہ جات اور واجبات کی عدم مطابقت کو دور کرنے کے لیے وہ ٹریژری آپریشنز کرتے ہیں۔

سرمایہ کاری بینکوں کی اسلامی کارپوریٹ مالیات کی سرگرمیاں روایتی کارپوریٹ مالیات سے مشابہ ہوتی ہیں سوائے اس کے کہ جو پراڈکٹس اور خدمات فراہم کی جاتی ہیں وہ شریعت سے ہم آہنگ ہوں۔ ان خدمات میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:

- ایکویٹی کا اجرا جیسے آئی پی اوز، فروخت کی پیشکش اور حقوق کا اجرا۔
- نجی پلیس منٹس۔
- مالی، مالیاتی اور معاشی منصوبوں کے طویل مدتی جائزے۔
- مالیاتی تشکیلِ نو (Restructuring)۔
- خریداری، ڈائیوسٹمنٹ، انضمام۔
- ساجھے داری، اشتراک کے لیے تلاش اور تحقیق۔

اسلامی سرمایہ کاری بینک سنڈیکیشن مالکاری بھی کرتے ہیں جو کسی بڑے صنعتی یا تجارتی ادارے کو فراہم کی جانے والی بڑی مالکاری کی سہولت ہوتی ہے اور اس کا بنیادی انتظام کوئی بڑا بینک کرتا ہے۔ چونکہ اس میں بڑی رقم کا معاملہ ہوتا ہے اس لیے مالکاری میں کئی مالیاتی ادارے شامل ہوتے ہیں۔ اسلامی سنڈیکیشن کی سہولت مرابحہ، مضاربہ، مشارکہ، اجارہ یا لیزنگ (ان کی تفصیلات اس کتاب کے متعلقہ ابواب میں دی گئی ہیں) کے ذریعے فراہم کی جاسکتی ہے۔

8.8 اسلامی مالیاتی بازار، وثیقہ جات اور آلات:

اسلامی مالیاتی بازار، روایتی مالیاتی بازاروں کی طرح، زر اور سرمائے کے بازار پر مشتمل ہوتے ہیں لیکن ان کے وثیقہ جات، آلات اور کام کرنے کے طریقے مختلف ہیں۔ اسلامی مالیاتی بازار سود سے پاک ہوگا اور مختلف اصولوں کے مطابق کام کرے گا۔[1] او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل نے اس بارے میں کہا ہے:

> ”اگرچہ مالیاتی بازار کا اصل تصور درست ہے اور عصرِ حاضر میں اس کے اطلاق کی بہت ضرورت ہے تاہم اس کی موجودہ ساخت ایسی نہیں کہ اسلامی نظام کے سرمایہ کاری اور سرمائے کی نمو کے مقاصد پورے کرنے کے لیے اس کے اصولوں پر بعینہٖ عمل کیا جائے۔ اس صورتحال کا تقاضا ہے کہ فقہا اور ماہرین معیشت کے درمیان اشتراک کے ذریعے سنجیدگی سے علمی کوششیں کی جائیں تاکہ موجودہ نظام

---

[1] تفصیلات کے لیے دیکھیے احمد، اوصاف، 1997ء۔

کے طریقوں اور وثیقہ جات پر نظر ثانی کر کے ان میں شریعت کے تسلیم شدہ اصولوں کے مطابق ترمیم کی جا سکے۔''

اسلامی مالیاتی بازاروں کے اہم وثیقہ جات ایکویٹی یعنی شراکت داری سے متعلق ہیں۔ کسی کمپنی میں حصص کی شکل میں ایکویٹی کے وثیقہ جات کے علاوہ اسلامی مالیاتی نظام میں دیگر قابل واپسی (Redeemable) قلیل مدتی، وسط مدتی اور طویل مدتی شراکتی وثیقہ جات ہیں جو اپنے حاملین کی اثاثوں میں حصہ رسدی ملکیت کو ظاہر کرتے ہیں جو نفع و نقصان میں شریک ہوتے ہیں۔ مختلف اقسام کے شراکتی وثیقہ جات مندرجہ ذیل پر مبنی ہو سکتے ہیں: (i) نفع و نقصان میں شرکت (مضاربہ / مشارکہ)، جیسے مضاربہ اور انتظام اثاثہ کمپنیوں کے جاری کردہ سرٹیفکیٹس اور میعادی شراکتی سرٹیفکیٹس (PTCs)، اور (ii) مشارکہ متناقصہ یا کسی اور صورت میں کرائے میں شرکت۔

خالصتاً قرضوں یا بانڈز کی منڈی اسلامی مالیاتی بازار کا فعال حصہ نہیں کیونکہ قرضوں کے واجبات اصل مالیت پر حوالہ کے اصولوں کے مطابق ادا کرنے ہوتے ہیں جن کے مطابق قرضوں اور دَین کی عرفی مالیت ہی واپس کرنا ہوتی ہے اور اگر محال علیہ واجبات ادا کرنے کے قابل نہ ہو تو مدیون ذمہ دار ہوتا ہے۔ وثیقہ جات جن کی بنیاد پر اسلامی بازار سرمایہ میں کاروبار ہوتا ہے وہ حقیقی اثاثوں پر مبنی ہونے چاہئیں یا ان کی نمائندگی کریں۔ تجارت یا اجارہ کے طریقوں پر مبنی لین دین سے، جن میں اشیا کے تعین نرخ یا اثاثوں کے استعمال کا کرایہ طے کرتے وقت زر کی زمانی قدر شامل کی سکتی ہے، دَین پر مبنی وثیقہ جات وجود میں آتے ہیں۔

یہ وثیقہ جات متغیر یا نیم متعینہ/متعینہ منافع کے حامل ہو سکتے ہیں۔ ایکویٹی وثیقہ جات جو کاروبار کی خالص آمدنی اور اثاثوں میں حصہ دار ہوتے ہیں متغیر منافع دیتے ہیں جبکہ قرض پر مبنی وثیقہ جات تجارت یا لیزنگ کے سودوں کے حوالے سے جاری کیے جا سکتے ہیں بشرطیکہ متعلقہ اسلامی طریقوں کے اصولوں پر عملدرآمد کیا جائے۔ متعلقہ موڈز کے اصولوں کے مطابق معاملات کا حقیقی اثاثوں پر مبنی ہونا لازمی ہے اور کسی ایک کاغذی سودے کی جگہ اسی طرح کا کاغذی سودا لانا حقیقی مقصد پورا نہیں کرے گا۔

اسلامی مالیاتی بازار کے وثیقہ جات اپنی نوعیت اور منافع کے حوالے سے دو قسم کے ہو سکتے ہیں:

1. متعینہ/نیم متعینہ (مستحکم) آمدنی کے تمسکات۔ بینک موجود اثاثوں کا پول فروخت کر سکتا ہے یا ان کے عوض تمسکات جاری کر سکتا ہے یا اجارہ، مرابحہ اور استصناع کے ملے جلے اثاثہ جات پر مشتمل فنڈ کے عوض سرٹیفکیٹس آف ڈپازٹ پیش کر سکتا ہے۔ وہ سرمایہ کاروں یا کھاتہ داروں کو مالکاری اثاثوں پر منافع کی صورت میں رقم کی پیشکش کرے گا۔ ایسے تمسکات خطرے سے گریزاں سرمایہ کاروں جیسے بیواؤں، ریٹائرڈ افراد وغیرہ کے لیے موزوں ہوں گے اور زیادہ سے زیادہ سرمائے کے حصول اور آمدنی کے لیے بینکوں کے لیے نئے ذرائع پیدا کریں گے۔
2. متغیر آمدنی (شرکہ پر مبنی) تمسکات۔ بینک ایسے مشارکہ اور مضاربہ عقود کو، جو ان کے مالکاری اثاثوں

کے جز دان میں شامل ہوں، یکجا کر کے تمسکات جاری کر سکتے ہیں۔ یہ تمسکات سرمایہ کاروں کو متغیر آمدنی فراہم کریں گے جس میں نمو کے امکانات ہوں گے اور اس کا انحصار متعلقہ منصوبوں کی آمدن پر ہوگا یعنی مستحکم آمدنی کے تمسکات کے مقابلے ان میں منافع اور خطرہ دونوں زیادہ ہوں گے۔ ایسے تمسکات کو خطرہ مول لینے والے سرمایہ کار حاصل کر سکیں گے جنہیں خطرے کی مناسبت سے زیادہ آمدنی ملنے کا امکان بھی ہوگا۔

8.8.1 اسلامی فنڈ (Islamic Funds):

فنڈ مینجمنٹ کا کام کمرشل اور سرمایہ کاری بینک دونوں کر سکتے ہیں اگرچہ فی الحال یہ کام زیادہ تر سرمایہ کاری بینک کر رہے ہیں۔ چونکہ اسلامی بینکاری کے معاملات حقیقی اثاثہ جات پر مبنی ہوتے ہیں اس لیے اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے فنڈ مینجمنٹ کا کاروبار قلیل مدتی کمرشل بینکاری کے مقابلے میں زیادہ موزوں ہے۔

فنڈ کے انتظام کا مطلب ہے سرمایہ کاروں کا کسی منتظم کے توسط سے اپنے وسائل اکٹھا کر کے اجتماعی طور پر بڑی تعداد میں حصص یا سرٹیفکیٹ خریدنا جو وہ انفرادی طور پر نہیں خرید سکتے۔ دنیا کے مختلف علاقوں میں کئی قسموں کے لگ بھگ 150 میوچل فنڈز سرمایہ کاروں کو خطرے کی مناسبت سے شریعت سے ہم آہنگ آمدنی کے مواقع فراہم کر رہے ہیں یعنی اگر کاروباری خطرہ کم ہوتا ہے تو منافع بھی کم اور خطرہ زیادہ ہو تو منافع کی توقع بھی زیادہ ہوتی ہے۔ فی الوقت زیادہ تر میوچل فنڈز سعودی عرب، متحدہ عرب امارات، بحرین، کویت، قطر، پاکستان، ملائشیا، برونائی، سنگاپور، جرمنی، آئرلینڈ، برطانیہ، امریکہ، کینیڈا، سوئٹزرلینڈ اور جنوبی افریقہ میں کام کر رہے ہیں۔ دنیا کے تمام حصوں میں بڑھتی ہوئی مانگ کے مطابق میوچل فنڈز کی سہولتیں فراہم کرنے کی کوششیں ہو رہی ہیں۔ ان میں زیادہ تر فنڈ ایکویٹی فنڈ ہیں جبکہ متعدد مخلوط فنڈ لیزنگ، جائیداد، تکافل اور دیگر فنڈز کا انتظام کر رہے ہیں۔

فنڈ مینجمنٹ کا کاروبار مضاربہ یا ایجنسی کی بنیاد پر کیا جا سکتا ہے۔ مضاربہ کی بنیاد پر انتظام کیا جائے تو منتظم کو حاصل ہونے والے منافع کا ایک حصہ طے شدہ نسبت کے مطابق ملے گا اور اگر وکالہ یا ایجنسی کی بنیاد پر انتظام کیا جائے تو منتظم کو طے شدہ شرائط پر فیس ملے گی جو فنڈ کے اثاثوں کی خالص قیمت کا ایک مخصوص جزو یا کوئی شرح ہو سکتی ہے۔

مفتی تقی عثمانی ﷾ نے اسلامی سرمایہ کاری فنڈ کی مندرجہ ذیل قسمیں بیان کی ہیں:

1. ایکویٹی فنڈز کے تحت حاصل ہونے والی رقوم جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے حصص اور مشترک سرمائے کے کاروبار میں لگائی جاتی ہیں۔ کیپٹل گین اور منافع منقسمہ کی شکل میں ملنے والا نفع سرمایہ کاروں میں ان کی سرمایہ کاری کی تناسب سے تقسیم کر دیا جاتا ہے۔

2. اجارہ فنڈز۔ان کے تحت ملنے والے فنڈز کو لیزنگ کے لیے اثاثے خریدنے کی غرض سے استعمال کیا جاتا ہے۔استعمال کنندہ جو کرایہ دیتا ہے وہ فنڈز کے ارکان یعنی حاملین وثیقہ جات میں تقسیم کیا جاتا ہے۔اجارہ صکوک کا لین دین منڈی کی قوتوں کی بنیاد پر ثانوی بازار میں ہوسکتا ہے۔جو بھی یہ صکوک خریدتا ہے متعلقہ اثاثوں کی متناسب ملکیت میں فروخت کنندہ کی جگہ لیتا ہے اور تمام حقوق اور ذمہ داریاں اس کو منتقل ہو جاتی ہیں۔

3. کماڈیٹی یا اشیا فنڈز، جن سے حاصل ہونے والی رقوم مختلف اشیا خرید کر فروخت کرنے کے لیے استعمال کی جاتی ہیں۔فروخت سے حاصل ہونے والا منافع سبسکرائبرز میں تقسیم کر دیا جاتا ہے۔

4. مرابحہ فنڈز۔مرابحہ فروخت کے لیے بنایا جانے والا کوئی بھی فنڈ مسدود فنڈ ہونا چاہیے۔اس کی اکائیاں ثانوی منڈی میں قابل فروخت نہیں ہونی چاہئیں کیونکہ اسلامی بینک کا مرابحہ کا جزدان عموماً کوئی ٹھوس اثاثہ نہیں رکھتا۔

5. مخلوط فنڈز، جس کے تحت ملنے والی رقوم مختلف قسم کی سرمایہ کاری میں لگائی جاتی ہیں جیسے ایکویٹی، لیزنگ، اشیا وغیرہ۔ثانوی بازار سرمایہ میں ان وثیقہ جات کے لین دین کے لیے ٹھوس اثاثے 51 فیصد سے زیادہ ہونے چاہئیں جبکہ سیال اثاثے اور قرضے 50 فیصد سے کم ہونے چاہئیں۔[1]

ایکویٹی فنڈز کے ذریعے اثاثوں کا انتظام:

روایتی ایکویٹی فنڈ میں عام طور پر مقررہ منافع اُن کی ظاہری قیمت سے منسلک ہوتا ہے۔اس کے برعکس اسلامی ایکویٹی فنڈ میں نفع متعلقہ کاروبار سے حاصل کیے گئے اصل منافع کے تناسب سے ہونا چاہیے۔چنانچہ ایسے فنڈز میں نہ تو اصل رقم کی ضمانت دی جاسکتی ہے اور نہ (اصل رقم سے منسلک) منافع کی شرح کی۔سرمایہ کاروں کی خطرے کی ترجیحات اور انتظام اثاثہ کمپنیوں کی سرمایہ کاری کی حکمت عملی کی بنیاد پر ایکویٹی فنڈ چار اقسام میں بانٹے جاسکتے ہیں:

1. باقاعدہ آمدنی فنڈ (Regular Income Funds): ان فنڈز کا مقصد سرمایہ کاری کی جانے والی کمپنیوں کے منافع منقسمہ کے ذریعے نفع کمانا ہے۔ان میں سرمایہ کاری کرنے والے زیادہ تر خطرے سے گریزاں ہوتے ہیں جیسے معمر اور ریٹائرڈ افراد جنہیں منافع منقسمہ کی صورت میں عام کاروباری صورتحال کے مطابق منافع کی رقم ملتی رہتی ہے۔

2. کیپٹل گین فنڈز: ان فنڈز کا مقصد کیپٹل گین کے ذریعے شریعت سے ہم آہنگ حصص کی خرید و فروخت سے نفع کمانا ہے۔یہ فنڈز متوسط کاروباری خطرہ لینے والے سرمایہ کاروں کو موزوں انتظام اور خطرے کے تنوع کے ذریعے مناسب آمدنی فراہم کرتے ہیں۔

---

[1] عثمانی، 2000a، ص 218-203۔

4. قابل وصولی رقوم: قابل وصولی رقوم کو منڈی کی سرمایت کے 12 ماہی ٹریلنگ اوسط سے تقسیم کیا جائے تو 33 فیصد سے کم ہونا چاہیے۔

مزید برآں، اسلامی انتظام اثاثہ کمپنیوں کو اپنی آمدنی کی تطہیر کے لیے شرعی نقطہ نگاہ سے نا قابل قبول ذرائع سے ہونے والی آمدنی کو کل منافع میں سے منہا کرنا پڑتا ہے۔ کمپنی کی آمدنی میں شامل ممنوعہ آمدنی کو بطور چیرٹی نکال دینا لازمی ہے اور یہ فریضہ حصص یا صکوک کے مالک یعنی سرمایہ کار پر عائد ہوتا ہے۔ ثالث' ایجنٹ یا منتظم کے لیے تطہیر لازمی نہیں کیونکہ انہوں نے جو کام انجام دیا ہوتا ہے اس کے عوض اجرت یا کمیشن لینا ان کا حق ہے۔ فنڈ مینجمنٹ کے ضمن میں ممنوعہ آمدنی کو منہا کرنا منتظم کمپنی کی ذمہ داری ہے۔

المیزان انوسٹمنٹ مینجمنٹ (پاکستان) جو کئی اسلامی فنڈز کا انتظام چلاتی ہے ہر سرمایہ کاری کمپنی کے لیے مجموعی آمدن (خالص فروخت + دیگر آمدنی) میں غیر شرعی آمدنی کی نسبت یا شرح نکالتی ہے جو چیرٹی ریٹ کہلاتی ہے۔ ہر سرمایہ کاری کمپنی کے چیرٹی ریٹ کو منافع منقسمہ سے ضرب دے کر چیرٹی کی رقم معلوم کر لی جاتی ہے جسے الگ کر کے چیرٹی کھاتے میں ڈال دیا جاتا ہے۔

1990ء کی دہائی کے اواخر اور بعد میں اسلامی ایکویٹی فنڈز نے زبردست ترقی کی۔ مثال کے طور پر 1996ء میں 29 اسلامی ایکویٹی فنڈز تھے جن کے اثاثے 80 کروڑ ڈالر تھے۔ 2000ء کے اوائل تک فنڈز کی تعداد 98 اور اثاثوں کی مالیت 5 ارب ڈالر ہو چکی تھی۔ اب مارکیٹ میں 100 سے زائد اسلامی ایکویٹی فنڈز ہیں جو مختلف اسلامی سرمایہ کاروں کے مزاج کے مطابق سرمایہ کاری کے مواقع اور وثیقہ جات فراہم کر رہے ہیں۔

8.8.2 حصص سے متعلق شرعی اصول:

چونکہ جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے حصص میں سرمایہ کاری اسلامی سرمایہ کاری بینکوں اور دیگر غیر بینک مالیاتی اداروں کا بنیادی کاروبار ہے اس لیے ہم یہاں اس کے مختلف پہلوؤں پر مختصر بحث کریں گے۔ او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل نے اپنے ساتویں اجلاس (منعقدہ 9 تا 14 مئی 1992ء) میں جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے حصص کے بارے میں مندرجہ ذیل قرارداد منظور کی:[1]

1. کمپنیوں کے اسٹاک کی خرید و فروخت

* چونکہ کاروبار کے حوالے سے بنیادی پہلو کاروبار کی نوعیت ہے، اس لیے غیر ممنوعہ مقاصد اور سرگرمیوں کے لیے جوائنٹ اسٹاک کمپنی کا قیام جائز نہیں ہے۔
* جن کمپنیوں کا اصل مقصد کوئی ممنوعہ سرگرمی ہو، جیسے سودی لین دین، ممنوعہ مصنوعات کی تیاری یا خرید و فروخت، ان کے حصص کی خرید و فروخت ممنوع ہے۔

---

① یہ قرارداد کا خلاصہ ہے۔ تفصیلات کے لیے دیکھیے اسلامی فقہ اکیڈمی کی کونسل، 2000ء۔

* کچھ کمپنیاں بعض اوقات ممنوعہ سرگرمیوں میں ملوث ہوتی ہیں لیکن ان کا زیادہ تر کاروبار شرعی لحاظ سے ممنوعہ نہیں، ان کے حصص کی خرید وفروخت کچھ شرائط کے ساتھ جائز ہے۔

2. ذمہ نویسی (Underwriting): ذمہ نویسی ایک معاہدہ ہے جو کسی کمپنی کے قیام پر کسی ایسے ادارے کے ساتھ کیا جاتا ہے جو جاری کیے جانے والے تمام یا کچھ حصص کی فروخت کی ذمہ داری لیتا ہے' یعنی وہ ایسے تمام حصص لینے کا وعدہ کرتا ہے جو دوسرے خریداروں سے بچ جاتے ہیں۔ شریعت اس پر اعتراض نہیں کرتی بشرطیکہ ذمہ نویس اصل قیمت پر حصص لے اور خرید کا وعدہ کرنے پر کوئی معاوضہ وصول نہ کرے تاہم وہ ذمہ نویسی کے حوالے سے کیے جانے والے کام کا معاوضہ لے سکتا ہے جیسے فیزیبلٹی رپورٹ تیار کرنا یا حصص کی بازار کاری۔

3. حصص کی فروخت میں عقد کا موضوع: حصص کی فروخت میں عقد کا موضوع متعلقہ کمپنی کے اثاثوں کا غیر متعینہ حصہ ہوتا ہے (جسے فقہ میں مشاع کہتے ہیں) اور حصص کا سرٹیفکیٹ ایک ایسی دستاویز ہے جو مذکورہ غیر متعینہ حصے کی ملکیت کی عکاسی کرتا ہے۔

4. ترجیحی حصص: ایسے ترجیحی حصص کا اجرا جائز نہیں جن میں اصل سرمائے یا منافع کی کسی خاص رقم کی ادائیگی کی ضمانت دی گئی ہو یا بھنائے جانے یا منافع منقسمہ کی تقسیم کے وقت دیگر حصص پر فوقیت کی یقین دہانی کرائی گئی ہو۔ تاہم پروسیجر اور انتظامی امور کے حوالے سے کچھ حصص کو ترجیح دینا جائز ہے۔

5. حصص میں سرمایہ کاری کے لیے سود پر قرض لینا: سودی قرض سے ایسے حصص خریدنا جائز نہیں جو خریدار کو بروکر یا کسی اور فریق کی جانب سے حصص گروی رکھنے کے عوض فروخت کیے جائیں' کیونکہ اس میں ربٰو کا پہلو آجاتا ہے۔ نہ ہی ایسے حصص خریدنا جائز ہے جو بیچنے والے کے پاس نہ ہوں لیکن اس نے کسی بروکر سے ان کا وعدہ لیا ہو کیونکہ یہ ایسی چیز کا سودا ہوگا جو بیچنے والے کی ملکیت نہیں۔ یہ پابندی اور بھی سخت ہوگی اگر یہ سودا حصص کی قیمت کی بروکر کو ادائیگی سے مشروط ہو، جو اسے سود پر کاروبار میں لگا کر فائدہ حاصل کرتا ہے۔

8.8.3 سرمایہ کاری صکوک بطور سرمایہ کاری آلات:

قرون وسطٰی کے مسلم معاشروں میں صکوک (لفظ "صک" کی جمع) کا استعمال ایسے "پیپرز" کے طور پر ہوتا تھا جو خرید وفروخت اور دیگر کاروباری سرگرمیوں کے نتیجے میں مالیاتی ذمہ داریوں کو ظاہر کرتے تھے۔ تاہم جدید اسلامی مالیات میں صکوک کا ڈھانچہ مختلف ہے اور یہ سیکیورٹائزیشن کے روایتی تصور سے زیادہ قریب ہے جس میں اثاثوں کی ملکیت اُن کی نمائندگی کرنے والے پیپرز کے ذریعے متعدد سرمایہ کاروں کو منتقل ہو جاتی ہے۔ یہ پیپرز عام طور پر سرٹیفکیٹ' صکوک یا کوئی اور وثیقہ جات ہوتے ہیں جو متعلقہ اثاثوں کی متناسب مالیت کو ظاہر کرتے ہیں۔

سرمایہ کاری صکوک نوعیت کے اعتبار سے جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے عام حصص سے مختلف ہوتے ہیں۔ یہ مساوی قیمت کے سرٹیفکیٹ ہوتے ہیں جو مخصوص منصوبوں کے ٹھوس اثاثوں کی ملکیت میں غیر منقسم حصص یا مخصوص سرمایہ کارانہ سرگرمی، استعمال یا خدمات کی نمائندگی کرتے ہیں۔ [1]

صکوک کئی اقسام کے ہو سکتے ہیں جس کا انحصار اس پر ہے کہ عقد یا ذیلی عقد کے طور پر کون سا طریقہ استعمال کیا جا رہا ہے۔ زیادہ تر شرکہ، اجارہ، سلم اور استصناع کو صکوک کے اجرا کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔ شریعت کے بنیادی اصولوں کے مطابق سرمایہ کاری صکوک ایک جانب تو مضاربہ کے اصول پر جاری کیے جانے چاہئیں۔ دوسری جانب یعنی حاصل ہونے والی رقوم سے کاروبار شراکتی یا معینہ آمدنی طریقوں/وثیقوں سے ہو سکتا ہے۔ چنانچہ صکوک پر شرح منافع یا تو متغیر ہو گی (اگر دوسری جانب شراکتی طریقے استعمال کیے جائیں) یا نیم معینہ ہو گی (اگر معینہ آمدنی والے خرید و فروخت اور لیز کے طریقے استعمال کیے جائیں)۔ کئی صکوک کو کسی تیسرے فریق کی ضمانت (Third party Guarantee) کے ذریعے معینہ آمدنی کے صکوک بھی بنایا جا سکتا ہے۔ [2]

اسلامی پرائمری مارکیٹس شراکتی اصولوں کے مطابق کام کرتی ہیں جیسے حصص، قابل واپسی ایکویٹی سرمایہ، مضاربہ/مشارکہ سرٹیفکیٹس یا ایسے صکوک جو لیز کیے گئے اثاثوں یا کاروبار کے قرضہ جاتی وثیقوں کی ملکیت کی نمائندگی کریں اور براہ راست سرمایہ کاروں یا فنڈ فراہم کرنے والوں کو جاری کیے جائیں۔ پرائمری مارکیٹ میں صکوک کی قیمت بینچ مارک سے زائد پریمیم کے لیے دی جانے والی بولیوں کے بہ وزن اوسط سے نکالی جاتی ہے تاہم ثانوی بازار میں خرید و فروخت کا انحصار تمسک کی نوعیت پر ہوتا ہے۔

مسلمہ اور مروجہ اسلامی مالیاتی نظریے کے مطابق خالص قرضہ جاتی تمسکات کا اصولاً کوئی ثانوی بازار نہیں ہوتا۔ تاہم جب انہیں حقیقی اثاثہ جات یا ان کی ملکیت کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات کے ساتھ اکٹھا کیا جائے تو حقیقی تجارتی سودوں کے نتیجے میں واجب الادا قرضوں کو تمسکات کی شکل دی جا سکتی ہے۔ تمام ایکویٹی یا شراکتی وثیقوں کا ثانوی بازار ممکن ہے کیونکہ وہ کمپنیوں کے اثاثوں میں ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں۔

صکوک حکومتیں، کارپوریشنیں، بینکاری اور غیر بینکاری مالیاتی ادارے اور تجارتی/صنعتی ادارے جاری کر سکتے ہیں۔ چونکہ سلم کے اصولوں کے تحت اشیا کی فارورڈ خرید و فروخت جائز ہے اس لیے اشیا کی فارورڈ مارکیٹ کا وجود بھی ممکن ہے جو بلاشبہ اشیا کی روایتی فیوچر مارکیٹ سے مختلف ہو گی۔ اس طرح اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں متعلقہ عقود یا طریقوں کے مطابق زر و سرمائے کی مندرجہ ذیل اقسام کی مارکیٹیں موجود ہیں:

---

① آئی او فی، 2004-5a، ص 298-300۔

② اسلامی فقہ اکیڈمی کی کونسل، 2000ء، ص 65۔

- ایکویٹی یا اسٹاک مارکیٹ۔
- تمسکاتی منڈی جیسے غیر حکومتی تمسکات (بینک، غیر بینک، کارپوریٹ اور مکاناتی تمسکات)۔
- حکومتی اور بلدیاتی تمسکاتی منڈی۔
- اشیاء کا پیشگی سودوں کا بازار۔
- مضاربہ کی بنیاد پر فنڈز کی سرمایہ کاری کے لیے بین البینک بازار۔
- بازار زرمبادلہ (محدود)۔

8.8.4 مالیاتی وثیقہ جات کی خرید و فروخت:

اسلامی مالیاتی بازار میں جن سرمایہ کاری وثیقہ جات کی خرید و فروخت ہوتی ہے ان میں شریعت سے ہم آہنگ کمپنیوں کے حصص شامل ہیں جن پر آمدنی منافع منقسمہ اور کیپٹل گین سے حاصل ہوتی ہے اور علماء کے تجویز کردہ چھان بین کے معیارات کو پیش نظر رکھا جاتا ہے۔ دیگر وثیقہ جات میں مضاربہ/مشارکہ سرٹیفکیٹس، مسدود اور غیر مسدود میوچل فنڈز کے یونٹس اور سرمایہ کاری صکوک شامل ہیں جن پر آمدنی ان کی خرید و فروخت سے اور متعلقہ کاروبار اور اثاثوں سے حاصل ہوتی ہے۔

حصص/تمسکات/سرٹیفکیٹس/صکوک بازار کی صورتحال کے مطابق بیچے اور خریدے جاسکتے ہیں بشرطیکہ شریعت کے مندرجہ ذیل اصولوں کی پابندی کی جائے:

- حقیقی ٹھوس اثاثوں اور ان کے افادہ کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات کی خرید و فروخت کھلی مارکیٹ میں طے پانے والی قیمت پر ہوسکتی ہے۔ مشارکہ، مضاربہ اور اجارہ کے تحت جاری کردہ سرٹیفکیٹس یا صکوک اسی زمرے میں آتے ہیں۔
- دین اور زر کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات کا لین دین حوالہ[1] (قرض کی تفویض) اور بیع الصرف (زری اکائیوں کا تبادلہ) کے اصولوں کے ماتحت ہوسکتا ہے۔
- مختلف زمروں کے اثاثہ جات کے پول کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات اُس زمرے کے اصولوں کے ماتحت ہوں گے جو متعلقہ پول میں غالب ہو۔ اگر نقد اور قرضہ جات/قابل وصولی رقوم نسبتاً زیادہ ہوں تو بیع الصرف کے اصول لاگو ہوں گے اور اگر حقیقی/ٹھوس اثاثے اور حقوق استعمال کا حصہ غالب ہو تو لین دین منڈی میں طے پانے والی قیمت پر ہوگا۔[2]

8.8.5 بین البینک (Inter-bank) فنڈز مارکیٹ:

اسلامی بین البینک فنڈز مارکیٹ مضاربہ کے اصول یا دیگر متعلقہ اصولوں کے مطابق وثیقہ جات کی

[1] اس پر پچھلے باب میں مفصل بحث ہوچکی ہے۔
[2] آئی او فی، 2004-5a، ص 305-307۔

خرید وفروخت کے تحت چل سکتی ہے۔ فی الوقت ملائشیا میں مضاربہ پر مبنی باضابطہ مارکیٹ کام کر رہی ہے۔ دیگر ملکوں میں بینک اپنے فاضل فنڈز قلیل مدت کے لیے، جو ایک دن سے ایک ہفتے تک ہو سکتی ہے' اُن بینکوں کے پاس رکھتے ہیں جن کے پاس نقد سرمایہ کم ہو۔ زیادہ تر یہ قلیل مدتی ڈپازٹس عوام سے لیے جانے والے دیگر ڈپازٹس کی طرح رکھے جاتے ہیں اور ان پر ویٹج اور ڈپازٹس کی روزانہ پراڈکٹ (Daily Product) کے لحاظ سے منافع دیا جاتا ہے۔ البتہ بعض صورتوں میں اس سے ملتا جلتا کوئی مخصوص پروسیجر اختیار کیا جاتا ہے جس کے مطابق ضرورتمند بینک اپنے عمومی منافع میں سے مضاربہ کے تحت نفع کا ایک حصہ دینے پر رضامند ہوتا ہے۔ تقسیم نفع کی نسبت مارکیٹ کے حالات کے مطابق طے کی جاتی ہے۔ مرکزی بینک بھی سرمایہ کاری کی مدت کو مدنظر رکھتے ہوئے منافع میں شراکت کے تناسب کا تعین کر سکتے ہیں۔

ملائشیا میں اسلامی بین البینک مارکیٹ جنوری 1994ء میں متعارف کرائی گئی۔ یہ ایک قلیل مدتی مالیاتی ثالثی ادارے کی حیثیت رکھتی ہے جس کا مقصد شریعت کے اصولوں کے مطابق سرمایہ کاری کی قلیل مدتی سہولت مہیا کرنا ہے۔ ملائشیا کے مرکزی بینک بی این ایم نے دسمبر 1993ء میں اسلامی بین البینک مارکیٹ کے مؤثر نفاذ کے لیے رہنما خطوط جاری کیے۔ یہ مارکیٹ مندرجہ ذیل پہلوؤں کا احاطہ کرتی ہے: (i) اسلامی مالیاتی وثیقہ جات کی بین البینک خرید وفروخت اور (ii) مضاربہ بین البینک سرمایہ کاری (MII)۔ اسلامی بینک، کمرشل بینک، اہل مالیاتی کمپنیاں اور ڈسکاؤنٹ ہاؤسز کو اسلامی بین البینک مارکیٹ میں شریک ہونے کی اجازت۔

مضاربہ بین البینک سرمایہ کاری کا مطلب ایک ایسا طریقہ کار ہے جس میں ضرورتمند اسلامی بینکاری ادارہ یعنی ''سرمایہ وصول کرنے والا بینک'' مضاربہ کے اصول کے مطابق فاضل رقم رکھنے والے اسلامی بینکاری ادارے یعنی ''سرمایہ کار بینک'' سے سرمایہ حاصل کرتا ہے۔ سرمایہ کاری کی مدت ایک دن سے 12 ماہ تک ہوتی ہے جبکہ منافع کا انحصار سرمایہ وصول کرنے والے بینک کے سالانہ خام منافع پر ہوتا ہے۔ منافع میں شرکت کا تناسب فریقین کے درمیان گفت وشنید سے طے پاتا ہے۔ گفت وشنید کے وقت سرمایہ کار بینک کو معلوم نہیں ہوتا کہ شرح منافع کیا ہوگی کیونکہ اصل منافع سرمایہ کاری مدت کے اواخر میں طے پائے گا۔ اصل رقم مدت کے خاتمے پر مع اس منافع کے ادا کر دی جاتی ہے جو سرمایہ وصول کرنے والے بینک کی جانب سے فنڈ کے استعمال سے حاصل ہوتا ہے۔

2 فروری 1996ء سے بی این ایم نے مضاربہ بین البینک سرمایہ کاری کے لیے ایک کم سے کم بینچ مارک شرح متعارف کرائی جو حکومتی سرمایہ کاری تمسکات کی موجودہ شرح سے 0.5 فیصد زیادہ تھی۔ بینچ مارک شرح کا مقصد اس امر کو یقینی بنانا تھا کہ صرف معقول شرح منافع رکھنے والے بینک ہی مضاربہ بین البینک سرمایہ کاری میں شامل ہوں۔

اسلامی بازار زر میں سرٹیفکیٹ آف ڈپازٹس اور سرٹیفکیٹ آف انوسٹمنٹ کا لین دین بھی ہوسکتا ہے جن کا پچھلے سیکشن میں تذکرہ کیا گیا۔ حالیہ برسوں میں اجارہ پر مبنی اسلامی زری وثیقہ جات بھی تیار کیے گئے ہیں جن کی کھلی منڈی میں تجارت ہوسکتی ہے۔ اسلامی بینک انتظام سیالیت کے لیے ان وثیقہ جات کی خرید وفروخت کرسکتے ہیں بشرطیکہ ان سے متعلق شریعت کے اصولوں کی پابندی کی جائے۔

8.8.6 پیشگی سودوں کی اسلامی مارکیٹ(Forward Market):

اسلامی مالیات کے ڈھانچے میں مستقبل کی حوالگی سے متعلقہ عقود کی بنیاد پر تین اقسام کے پیشگی سودوں کے بازار یا فارورڈ مارکیٹس ہوسکتی ہیں:

1. سلم پر مبنی فارورڈ مارکیٹ (ان پراڈکٹس اور اشیا کے لیے جن کے لیے باضابطہ بازار موجود ہو)۔
2. استصناع پر مبنی فارورڈ مارکیٹ، انفراسٹرکچر اور ترقیاتی منصوبوں کے لیے۔
3. جعالہ پر مبنی فارورڈ مارکیٹ، خدمات کے لیے۔

مستقبل کے لین دین کے نقطہ نظر سے سلم پر مبنی تجارت میں تین نکات نہایت اہم ہیں۔ اول، اشیا کی حوالگی لازمی ہے۔ دوم، موجودہ روایتی فارورڈ مارکیٹ کے برخلاف حوالگی لینے سے قبل سلم کی کسی شے کی فروخت جائز نہیں۔ تاہم کسی شے کی حوالگی کی ایک ہی تاریخ کے تحت متوازی سلم جائز ہے۔ سوم، سلم کا عقد اشیا کی پوری قیمت کی پیشگی ادائیگی کا سختی سے تقاضا کرتا ہے۔ اس کے برخلاف موجودہ فارورڈ مارکیٹ میں یہ ضروری نہیں کہ فروخت کنندہ کو قیمت یا اس کے کسی حصے کی پیشگی ادائیگی کی جائے۔

محض سٹے بازی یا قیمتوں پر قیاس آرائی اور ان میں فرق کے ذریعے نفع کمانا' جس میں کوئی حقیقی لین دین شامل نہ ہو، جوے کی تعریف میں آتا ہے۔ اسلامی بازارِ مستقبل میں ایسی تمام سرگرمیاں ناجائز ہیں جن کا مقصد فقط بہتر سے بہتر اندازے لگا کر منافع کمانا ہو اور چیزیں لینے یا دینے یعنی ان کی سپردگی اور وصولی کا کوئی ارادہ نہ ہو۔ روایتی بازارِ مستقبل کے برخلاف، سلم پر مبنی پیشگی بازار میں اصل چیز کی حوالگی اور وصولی لازمی ہے۔ جوابی فارورڈ عقد کے ذریعے حوالگی سے گریز نہیں کیا جاسکتا۔

استصناع اور جعالہ پر مبنی بازار میں بھی عقد اسی صورت میں مکمل ہوسکتا ہے جب اشیاء یا خدمات حقیقتاً مہیا کی جائیں۔ استصناع کا عقد صرف ان اشیا کے لیے ہوسکتا ہے جنھیں طے شدہ خصوصیات کے مطابق خاص طور پر تیار کیا جانا ہو اور وہ عام طور پر تیار حالت میں بازار میں دستیاب نہ ہوں۔ جعالہ بازار میں ٹھوس اشیا نہیں ہوتیں صرف خدمات کی فراہمی کا معاہدہ کیا جاتا ہے۔

اسلامی فارورڈ مارکیٹ میں قیمتوں کا تعین حقیقی خرید وفروخت میں دلچسپی رکھنے والے افراد کی بولیوں اور پیشکشوں کے ذریعے ہوتا ہے۔ اسلامی مستقبلی تبادلے میں خریداری کے لیے بولی کا مطلب پیشگی ادائیگی کرنے کا مصمم ارادہ کرنا ہے۔

استصناع پر مبنی پیشگی سودوں کا بازار سلم پر مبنی فارورڈ مارکیٹ سے مختلف ہوگا کیونکہ اس میں طویل مدت کے سودے ہوتے ہیں چنانچہ ان کا قانونی و ادارہ جاتی ڈھانچہ مختلف ہوگا۔ اگرچہ شریعت میں کوئی ایسی چیز نہیں جو مختصر مدت کے لیے استصناع کے عقود کی راہ میں حائل ہوتا ہم بامقصد فارورڈ مارکیٹ کی تشکیل کے لیے، خصوصاً ترقیاتی منصوبوں کے لیے وسائل مہیا کرنے کی خاطر، استصناع کے طویل مدتی عقود ہی کارآمد ہوسکتے ہیں۔ ممکن ہے کہ بازار میں استصناع پر مبنی پیشگی سودوں کی قیمتوں میں قلیل مدت کے دوران زیادہ اتار چڑھاؤ نہ ہو، جیسا کہ سلم پر مبنی بازارِ مستقبل میں متوقع ہوتا ہے۔ چنانچہ استصناع فارورڈ مارکیٹ چھوٹے بچت کنندگان کے لیے فائدہ مند ہوسکتی ہے جو اپنی بچت کی رقم کو محفوظ رکھنے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ ان عقود سے انہیں گرانی کا مقابلہ کرنے کا ایک ذریعہ بھی مل جاتا ہے۔[1]

باکس 8.3: اسلامی بازار سرمایہ کے وثیقہ جات اور اُن کا لین دین

اسلامی مالیاتی منڈی کے وثیقہ جات مندرجہ ذیل اقسام کے اثاثوں کی نمائندگی کر سکتے ہیں:

- کسی کمپنی یا کاروبار میں ملکیت مثلاً حصص اور مشارکہ یا مضاربہ صکوک
- حقیقی اور پائیدار اثاثوں کی ملکیت یا ان اثاثوں کا حق استعمال مثلاً اجارہ صکوک
- مرابحہ، استصناع یا سلم مالکاری سے وجود میں آنے والے دیون کی ملکیت
- مندرجہ بالا زمروں کا امتزاج۔

وثیقہ جات کی تجارت کا اصول:

- اسلامی بازارِ زر کے وثیقہ جات ثانوی بازار میں لین دین کے قابل ہو بھی سکتے ہیں اور نہیں بھی۔
- کاروبار، حقیقی ٹھوس اثاثوں اور حق استعمال کی ملکیت کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات مارکیٹ کی قیمت پر بیچے اور خریدے جاسکتے ہیں۔
- دیون کی ملکیت کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات ثانوی بازار میں نہیں بیچے جاسکتے کیونکہ اسلامی قانون میں قرض اور دَین کی فروخت جائز نہیں۔
- مختلف زمروں کے امتزاج کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات غالب زمرے کے اصولوں کے ماتحت ہوں گے۔

ٹریژری کے وظائف:

- دیون اور قرضوں کے پورٹ فولیو کا انتظام:
  - انفرادی مالکاری سودوں کے اکٹھا ہونے سے وجود میں آنے والے ڈیٹ پورٹ فولیو کا انتظام کرنا تاکہ وقت گذرنے کے ساتھ اس کے لیے لاگت اور خطرے کی ایک قابل قبول سطح تشکیل دی جاسکے۔

---

[1] خان، 1995ء۔

باکس 8.3: (جاری ہے)

✳ خطرے کی پیش بندی:

⊙ ٹریژری کی قسم کے خطرات کی مؤثر پیش بندی کے بارے میں مشورہ فراہم کرنا اور اسے نافذ کرنا، خصوصاً زر مبادلہ، منافع کی شرح، سیالیت، تصفیہ اور مخالف فریق کے خطرات کے حوالے سے۔

صکوک کے ڈھانچے:

✳ مشارکہ صکوک:

⊙ اثاثوں یا کاروبار کی مشترکہ ملکیت، اختیار اور انتظام کے حقوق کے ساتھ۔

⊙ کاروبار کے اثاثوں سے حاصل ہونے والی آمدنی۔

⊙ کھلی مارکیٹ میں قابل خرید وفروخت۔

✳ مضاربہ صکوک:

⊙ اثاثوں یا کاروبار کی مشترکہ ملکیت، اختیار اور انتظام کے حقوق کے بغیر۔

⊙ کاروبار کے اثاثوں سے حاصل ہونے والی آمدنی۔

⊙ کھلی مارکیٹ میں قابل خرید وفروخت۔

✳ اجارہ صکوک:

⊙ فروخت اور لیز بیک ڈھانچہ۔

⊙ معینہ یا قابل تبدیلی شرح پر مبنی ہو سکتے ہیں۔

⊙ لیز کے کرائے سے حاصل ہونے والی آمدنی۔

⊙ کھلی مارکیٹ میں قابل خرید وفروخت۔

✳ سلم صکوک:

⊙ سلم سودے سے وجود میں آنے والی اشیا کے دین کی ملکیت۔

⊙ قلیل مدتی میعاد۔

⊙ کھلی مارکیٹ میں ناقابل خرید وفروخت۔

✳ استصناع صکوک:

⊙ استصناع سودے (یعنی کسی اثاثے کی تیاری یا تعمیر کے لیے رقوم کی پیشگی ادائیگی، مکمل یا قسطوں میں) سے وجود میں آنے والے دین کی ملکیت۔

⊙ کھلی مارکیٹ میں ناقابل خرید وفروخت۔

8.8.7 اسلامی ڈھانچے میں بازارِ زرِ مبادلہ:

اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں زر مبادلہ کی منڈی شرعی اصولوں کے مطابق کام کر سکتی ہے۔ اسلامی مالیاتی

ادارے بازار مبادلہ کے شریعت سے ہم آہنگ تمسکات و آلات میں براہ راست سرمایہ کاری کر سکتے ہیں، جیسے 2003ء میں اسلامی ترقیاتی بینک کے جاری کردہ سالیڈیریٹی ٹرسٹ سرٹیفکیٹس اور متعدد دیگر صکوک۔

موجودہ اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں بیرونی کرنسی میں فارورڈ کور (Cover) کی سہولت بھی دستیاب ہے۔ معاصر علما کا کہنا ہے کہ فارورڈ کور مندرجہ ذیل شرائط کے تحت جائز ہے:

- بیرونی کرنسی حقیقی تجارت یا ادائیگی کے لیے درکار ہو۔ مناسب دستاویزات سے اِس ضرورت کی توثیق ہونی چاہیے تا کہ سٹے بازی کے لیے فارورڈ کور استعمال نہ کیا جا سکے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ منی چینجرز یا بیرونی کرنسی کے ڈیلر جو بک آؤٹ لین دین پر انحصار کرتے ہیں (صرف شرح کا فرق ہی لیتے اور دیتے ہیں)، یہ کور نہیں لے سکتے۔
- فارورڈ کور خرید وفروخت کے باضابطہ وعدے کے توسط سے فراہم کیا جانا چاہیے۔ یہ وعدہ خرید و فروخت کا عقد نہیں ہوتا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ وعدے کے مطابق طے پانے والی شرح پر باہمی تبادلہ مستقبل میں مقررہ وقت پر ایک ساتھ ہوگا۔
- اگرچہ معاہدے کے مطابق مقامی کرنسی میں بیرونی کرنسی کی قیمت مقرر کرنا جائز ہے تاہم کوئی فارورڈ کور فیس وصول نہیں کی جائے گی۔ تاہم بینک آئندہ کی کسی تاریخ پر بیچی یا خریدی جانے والی بیرونی کرنسی کے عوض کلائنٹ سے کچھ رقم بطور بیعانہ (ہامش جدیہ) وصول کر سکتا ہے۔ اگر مقررہ وقت پر وعدہ کرنے والا عہد پورا نہیں کرتا تو بینک ممکنہ نقصان کو بیعانہ سے وصول کر سکتا ہے۔

8.8.8 اسلامی مالیات میں مشتقات/ماخوذیات (Derivatives) کی حیثیت:

روایتی مالیاتی مارکیٹ میں استعمال ہونے والے اختیارات (Options)، تبدل (Swaps) اور فیوچر (Futures) قرضوں اور دیون سے ماخوذ ہیں اور ان میں دیون/واجبات کی خرید وفروخت ہوتی ہے۔ انہیں مجموعی طور پر ماخوذیات یا مشتقات کہا جاتا ہے یعنی یہ مالیاتی اثاثے متعلقہ اثاثوں کی آئندہ کی متوقع کارکردگی سے اخذ کیے جاتے ہیں۔ یہ بہت پیچیدہ اور پرخطر عقود ہیں جن کی موجودہ مالیت دنیا بھر میں کھربوں ڈالر ہے۔ اگرچہ ان کا مقصد خطرات کے مقابلے میں پیش بندی بتایا جاتا ہے مگر مشاہدے میں آیا ہے کہ جوں جوں زیادہ سے زیادہ ماخوذیات اور ''پیش بندی'' کے وثیقے سامنے آتے جا رہے ہیں، عالمی مالیاتی منڈی اور زیادہ غیر مستحکم ہوتی جا رہی ہے۔

روایتی آپشنز صرف حقوق دیتے ہیں، واجبات نہیں اور اُن حقوق کی تجارت ہوتی ہے۔ آپشن سے مراد کسی خاص تاریخ پر یا اُس سے پہلے پہلے کسی وثیقہ کو طے شدہ قیمت پر خریدنے (Call Option) یا فروخت کرنے (Put Option) کا اختیار دینا ہے۔ اختیار دینے والے کو محرر کہا جاتا ہے جو اپنے کام کی ناقابلِ واپسی اور ناقابل تسویہ (Non-adjustable) فیس وصول کرتا ہے جسے پریمیم کہا جاتا ہے۔ ہر آپشن کی

ایک عرفی مالیت ہوتی ہے جو متعلقہ اثاثوں کی نمائندگی کرتی ہے۔اس کو آپشن رکھنے والا اسٹرائیک قیمت پر بیچ یا خرید سکتا ہے یعنی وہ قیمت جس پر آپشن رکھنے والا اختیار کو استعمال کرنے پر متعلقہ اثاثہ بیچ یا خرید سکتا ہے۔اگر قیمت میں سازگار تبدیلی ہوئی تو آپشن کا استعمال کیا جاتا ہے اور چیز مقررہ قیمت پر خریدی/بیچی جاتی ہے۔اگر قیمت کی تبدیلی سازگار نہیں تو آپشن رکھنے والا اسے ترک کر دیتا ہے۔یہ شریعت کے اصول کے خلاف ہے جو یہ ہے کہ قیمت میں کمی بیشی سے قطع نظر چیز کی حوالگی فروخت کے عقد کے مطابق ہونی چاہیے۔چنانچہ یہ خاصیت کہ آپشن کا عقد حق تو تفویض کرتا ہے لیکن اس سے حتمی ذمہ داری عائد نہیں ہوتی، عقد کو غیر شرعی بنا دیتی ہے۔

عقدِ اختیار (Option) اور بیع سے متعلق خیار دو الگ الگ تصورات ہیں۔عقدِ اختیار دو عقود پر مشتمل ہوتا ہے: ایک خیار پر اور دوسرا سلعہ پر، اور اس میں اختیار کے لیے الگ قیمت ہوتی ہے؛ بہت دفعہ عاقدین سلعہ کا عقد کرتے ہی نہیں۔بیع سے متعلق خیار میں عقد ایک ہی ہوتا ہے اور اختیار اُس میں بطورِ شرط کے ہوتا ہے؛ نہ وہ باقاعدہ عقد بنتا ہے، نہ ہی اس کی کوئی قیمت ہوتی ہے اور نہ ہی تجارت؛ یاد رہے خیار الشرط میں خیار دینے کے عوض کوئی معاوضہ جائز نہیں ہے۔اس طرح بیع کے عقد اور خیار کو الگ الگ نہیں کیا جا سکتا۔

اسلامی مالیات پر لکھنے والوں میں سے بعض نے عربون اور معکوس عربون (مثلاً فروخت کے عقد میں یہ شرط شامل کرنا کہ اگر عربون لینے کے بعد فروخت کنندہ مکر گیا تو اسے خریدار کو دگنی رقم ادا کرنی پڑے گی) کی بنیاد پر جائز اشیا اور حصص میں پٹ (Put) اور کال (Call) یعنی فروخت کرنے اور خریدنے کے آپشنز[1] کے امکانات پر بحث کی ہے، جو بعض عرب ملکوں کے قانونی نظام میں رائج ہیں خصوصاً اردن کے ضابطہ دیوانی میں۔مثال کے طور پر عبدالرزاق السنہوری نے' جو اس قانون کی تیاری کرنے والی کمیٹی کے رکن تھے، یہ موقف اختیار کیا ہے کہ معکوس عربون' جو پٹ یعنی فروخت کرنے کے آپشنز کی مانند ہے' اسلامی اصولوں کے مطابق ہے۔تاہم شیخ صدیق الضریر نے معکوس عربون کے تصور اور سنہوری کے نقطہ نظر کو اس بنیاد پر مسترد کیا ہے کہ بعض اسلامی ملکوں کے قانونی نظام میں یہ شق صرف سیکولر قوانین میں آتی ہے' اسلامی قانونی ڈھانچے میں نہیں ہے۔(عربون پر چھٹے باب میں بحث کی جا چکی ہے۔)

جہاں تک کرنسیوں' شرحِ سود اور حصص کے اشاریوں سے متعلق آپشنز کا تعلق ہے' اس امر پر اجماع ہے کہ اسلامی مالیات میں ان کی کوئی گنجائش نہیں۔[2]

مزید برآں' فقہ کے اہم مکاتب میں سے صرف حنبلی مکتب فکر کا موقف عربون کے حق میں ہے اور بعض فقہا یہ شرط لگاتے ہیں کہ عربون کے تحت اختیار کے لیے وقت مقرر ہونا چاہیے۔او آئی سی کی فقہ کونسل نے بھی

---

① کال آپشن خریدنے کا حق ہے جبکہ پٹ آپشن بیچنے کا حق ہے۔

② تفصیلات کے لیے دیکھیے ووگل اینڈ ہیز، 1998ء،ص 164-156، 232-220، 281، 282۔

عربون کو اس شرط کے ساتھ درست قرار دیا ہے کہ واپسی کے اختیار کی کوئی میعاد مقرر ہونی چاہیے۔

کال آپشن کو اس مفہوم میں بیع العربون کے قریب کہا جا سکتا ہے کہ اگر خریدار خریداری کا آپشن استعمال نہیں کرتا تو بیچنے والا پریمیم یا پیشگی وصول کی ہوئی رقم اسے واپس نہیں کرے گا۔ لیکن ہوتا یہ ہے کہ اگر اختیار استعمال کر لیا جائے اور عقد مؤثق ہو جائے تب بھی کال آپشن میں خریدار آپشن پریمیم سے محروم ہو جاتا ہے۔ تاہم بیع العربون میں عقد کی توثیق کے وقت آپشن پریمیم فروخت کی قیمت سے منہا کر دیا جاتا ہے۔

اس طرح کال آپشن اور عربون میں یہ بڑا فرق ہے یعنی آپشن ہولڈر اپنا اختیار استعمال کرتا ہے یا نہیں، پریمیم کا نقصان اُسے بہرحال اٹھانا پڑتا ہے۔ دوسرے، آپشن کبھی خریدار کے لئے ہوتا ہے اور کبھی بائع کے لئے جبکہ عربون میں بائع کے لیے کوئی اختیار نہیں ہوتا۔ علاوہ ازیں، عربون میں اگر بیع نہیں کی جاتی تو سامان کے عقدِ بیع کو منسوخ کیا جاتا ہے، جبکہ آپشنز میں فی نفسہ اختیار کی بیع ہی منسوخ ہوتی ہے۔ سب سے بڑھ کر، آپشنز میں قیمت لگانے والے کا مقصد عقدِ بیع کرنا نہیں ہوتا بلکہ وہ صرف بھاؤ کے فرق سے فائدہ اٹھانا چاہتا ہے جبکہ بیع العربون میں عقد پورا کرنا مقصد ہوتا ہے۔

سیموئیل ایل ہیز نے ماخوذیات پر مفصل بحث کے بعد یہ نتیجہ نکالا ہے:

> ''اسلامی دیون اور قرضہ جاتی عقود میں روایتی خطرے کی پیش بندی اور لیوریج (Leverage) کے عقود کی طرح کے ماخوذیات نہیں' جیسے سویپ، فیوچر اور آپشنز۔ اسی طرح ایکویٹی سیکورٹی سیکٹر میں بھی اسلامی مالیات میں ایسے خطرے کی پیش بندی کرنے والے یا لیوریج عقود نہیں ہوتے جیسے روایتی ماخوذیات میں دستیاب ہیں...... اجناس اور دیگر اشیا کے حوالے سے سلم کا عقد روایتی فارورڈ کنٹریکٹ کا ایک نامکمل متبادل ہے۔ اسی طرح کسی خریدار کے لیے تیار کی جانے والی اشیا کے لیے استصناع کا عقد بھی فارورڈ کنٹریکٹ کی نامکمل شکل ہے۔ ایک ایسا اسلامی عقد تشکیل دینا ممکن ہے جو بیک ٹو بیک سلم عقود کے ذریعے روایتی فیوچر کنٹریکٹ سے کسی حد تک قریب ہو۔''

ماخوذیات اور ہیج فنڈز سے متعلق ادارے یہ دعویٰ کرتے ہیں کہ متفرق اقسام کے پیش بندی کے آلات کلائنٹس کو منڈی میں ہونے والے غیر معمولی اتار چڑھاؤ سے محفوظ رکھتے ہیں اور معاشرے کے فائدے کے لیے خطرے کے بہتر انتظام میں معاون ہوتے ہیں۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ یہ اتار چڑھاؤ انہی کی سرگرمیوں کی بنا پر ہوتے ہیں جب وہ ماخوذیات کی خرید و فروخت کرتے ہیں اور کلائنٹس کو کسی چیز کے عوض درحقیقت کچھ بھی نہیں بیچا جاتا' یعنی ایسے خطرے سے تحفظ کی بات کی جاتی ہے جس کے وجود کی ضرورت ہی نہ تھی۔ یہ ادارے بہت سے افراد اور اداروں کے نقصان پر کچھ اداروں کو تو بھاری منافع فراہم کر سکتے ہیں لیکن یہ منافع پیداواری کوششوں کا نتیجہ نہیں ہوتا۔ برکشائر ہیتھ وے کے چیئرمین وارن بوفے نے اس حوالے سے ایک بار کہا تھا:

> ''مشتقات وسیع پیمانے پر تباہی کے مالیاتی ہتھیار ہیں کیونکہ سویپ، آپشنز اور دیگر پیچیدہ پراڈکٹس میں

تعین نرخ اور ان کی اکاؤنٹنگ کی پالیسیاں موہوم ہیں۔ ان پراڈکٹس کی قیمتیں ایکسچینجز پر لسٹ نہیں ہوتیں۔ قرضہ جاتی ماخوذیات اور کامل منافع کے سویپ (Total Return Swap) جو مخالف فریق کو نادہندگی یا دیوالیہ پن کے خلاف ضمانت دینے کے معاہدے ہیں، خاص طور پر قابل تشویش ہیں۔[1]

ماخوذیات کے وجود کے حق میں دیے جانے والے کلی معاشی (Macro-economic) دلائل بھی متاثر کن نہیں کیونکہ ان کا مقصد ایسے خطرات کو کم کرنا ہے جن کے وجود کی ضرورت ہی نہیں۔ اس وقت عالمی بازار مبادلہ کم وبیش ایک غیر پیداواری سرگرمی کی عکاسی کرتا ہے، کیونکہ اس کا اصل محرک غیر ضروری زری توسیع ہے۔ بہتر ہوگا کہ مالیاتی نظام کو اس طرح تشکیل دیا جائے کہ یہ غیر ضروری اور بار بار سامنے آنے والے عدم استحکام کا شکار نہ ہو۔ چاروں طرف ہمیں ایسی مالیاتی پراڈکٹس ابھرتی ہوئی دکھائی دیتی ہیں جو ایک غلط اور غیر مستحکم نظام کی علامات ہیں۔ معیشت کو موثر کارکردگی کا مظاہرہ کرنا ہے تو ہمیں ایسے نظام کو فروغ دینا ہوگا جس میں لوگ غیر پیداواری کاموں کے بجائے پیداواری سرگرمیوں میں مشغول ہوں۔ اسلامی مالیات کے نامور محقق محمود امین الجمال اس سلسلے میں اپنا نقطہ نظر اس طرح ظاہر کرتے ہیں:

> ''(موجودہ غیر حقیقی) نظام کو تبدیل کر کے اسے حقیقی شعبے کی سرگرمیوں سے جوڑ دو، وہ تمام چالاک ڈیلر جو کچھ بھی نہ کرنے کے باوجود بھاری منافع کماتے ہیں ڈاکٹر' صنعت کار' تاجر اور معلم بن سکتے ہیں! اس طرح اسلامی مالکاری فراہم کرنے والے جو موجودہ روایتی سودی نظام کی پراڈکٹس کو بنیادی ڈھانچے کی حیثیت سے دیکھتے ہیں یعنی اس کی بنیاد پر ہی اسلامی پراڈکٹس تیار کر رہے ہیں، غلطی پر معلوم ہوتے ہیں۔''[2]

مشتقات کی منڈی کے رویے کا بغور جائزہ لینے پر پتہ چلتا ہے کہ یہ مالیاتی نظام کو شدید قسم کی شکست و ریخت سے دوچار کرنے کی چھپی قوت رکھتے ہیں۔ آپشن کنٹریکٹس سے حاصل ہونے والی لیوریج اتنی زیادہ ہوسکتی ہے کہ بنیادی نرخوں میں غیر متوقع اتار چڑھاؤ کسی دن بڑے مالیاتی اداروں کے دیوالیہ پن پر منتج ہوسکتا ہے۔ (2008ء میں سامنے آنے والے شدید عالمی بحران سے اس خدشے کی تصدیق ہوتی ہے۔) نیت ہو تب بھی واجبات کی مکمل پیش بندی نہیں کی جاسکتی اور بعض لین دین کرنے والے دیدہ ودانستہ اپنے آپشنز پورٹ فولیو کی پیش بندی نہیں کرتے کیونکہ اس سے بھاری منافع کے امکانات محدود ہوجاتے ہیں (حالانکہ اس میں وسیع البنیاد نقصانات بھی ہوسکتے ہیں جن کا انفرادی سطح پر ادراک نہیں کیا جاتا)۔ امریکہ میں لانگ ٹرم کیپٹل مینجمنٹ کا کیس جسے فیڈرل ریزرو نے 1998ء میں بیل آوٹ کر کے بچایا' اس بات کا ثبوت ہے کہ کس قدر خطرہ مول لینا ممکن ہے (2008ء میں تو درجنوں ادارے اس حال کو پہنچے ہیں)۔ سوال

---

[1] بوفے، 2003ء۔

[2] الجمال کی ذاتی ویب سائٹ پر دیا گیا تبصرہ، http://www.ruf.rice.edu/~elgamal۔

یہ ہے کہ آیا مرکزی بینک اور دیگر حکومتی ادارے اتنی تیزی سے یا اس درجے کی کارروائی کرسکیں گے کہ دیوالیہ ہونے کے تمام امکانات سے بچا جاسکے۔

مثال کے طور پر ضمانت شدہ قرضہ جاتی ذمہ داریاں (Collateralized Debt Obligations سی ڈی اوز) ماخوذیات کی بہت ہوشیاری سے بنائی گئی قسم ہیں جس میں کریڈٹ ریٹنگز کی بے قاعدگیوں سے فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔ مختلف کمپنیوں کے قرضے یا دیون کے تمسکات ایک پول میں اکٹھا کیے جاتے ہیں جن کی بنیاد پر نئے تمسکات جاری کیے جاتے ہیں جو پول کی مجموعی کارکردگی کے مطابق ادائیگیاں کرتے ہیں۔ نئے تمسکات تین (یا زائد) سطحوں کے خطرات میں تقسیم کیے جاتے ہیں۔ اگر پول کی کوئی کمپنی نادہند ہو جائے تو سب سے نچلی سطح پر موجود ایکویٹی ٹرانش پہلا نقصان برداشت کرتی ہے۔ اگر نقصانات اور زیادہ ہوں اور ایکویٹی کا حصہ ختم ہو جائے تو پھر اگلی میزنائن سطح نقصان برداشت کرتی ہے۔ محفوظ ترین سطح یعنی سینئر ٹرانش بدستور محفوظ رہے گی تاوقتیکہ مجموعی پول کو شدید نقصانات کا سامنا ہو۔ تجربہ یہ بتاتا ہے کہ سو کمپنیوں کے پول میں دو نادہندگیوں پر ایکویٹی ٹرانش ختم ہو جاتی ہے۔ ریٹنگ کمپنی موڈیز کے مطابق امریکہ میں انوسٹمنٹ گریڈ کارپوریٹ بانڈز کی 2002ء میں 22 فیصد کی ریکارڈ ڈاؤن گریڈنگ کی گئی اور ان پر دنیا بھر میں 160 ارب ڈالر کی بانڈ نادہندگیاں وقوع پذیر ہوئیں۔ بہت سی ضمانت شدہ قرضہ جاتی ذمہ داریوں کی ایکویٹی اور میزنائن ٹرانشز شدید نقصان کا شکار ہوئیں۔ بعض کا صفایا ہوگیا۔ بعض سینئر ٹرانشز بھی جنہیں عام طور پر AAA کی ریٹنگ دی گئی، ڈاؤن گریڈ کردی گئی ہیں کیونکہ انہیں شدید نقصان پہنچنے کا خدشہ تھا۔[1] چنانچہ سی ڈی اوز کا پورا تصور ہی انتہائی خطرے اور استحصال پر مبنی ہے جو اسلامی مالیات میں ناقابل قبول ہے۔

8.9 خلاصہ اور نتیجہ:

اسلامی ڈھانچے میں بینکاری اور غیر بینکاری مالیاتی ادارے بالترتیب بالواسطہ اور بلاواسطہ ثالث کے طور پر کام کرسکتے ہیں۔ "سود" کی جگہ کئی ایسے آلات اور وثیقہ جات لیں گے جو خطرے پر مبنی نفع/نقصان کے شراکتی تناسب اور تجارت و اجارے میں منافع کے مارجن اور کرائے پر مبنی ہوں گے۔ جائز منافع یا آمدنی حاصل کرنے کے لیے اسلامی مالیاتی اداروں کو کاروباری نقصان برداشت کرنا ہوگا، متعلقہ کاروباری خطرہ مول لینا ہوگا اور تجارتی و اجارے کے کاروبار اور خدمات کے ذریعے قدر میں اضافہ (Value Addition) کرنا ہوگا۔

اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں جو منڈیاں کام کرسکتی ہیں ان میں زری بازار اور سرمایہ بازار دونوں، ایکویٹی مارکیٹ، محدود بازارِ مبادلہ، فارورڈ مارکیٹ اور سرمایہ کاری صکوک شامل ہیں جو اسلامی مالیاتی اداروں کی جانب سے فنڈ اور سرمایہ کاری کے انتظام کے لیے متنوع وثیقہ جات کی نمائندگی کرتے ہیں۔

مسابقتی عالمی مالیاتی ماحول میں اسلامی بازارِ سرمایہ کو چلانے کے لیے شریعت سے ہم آہنگ اور قابل

---

[1] اکانومسٹ، لندن، 15 مارچ 2003ء۔

عمل قسم کے وثیقہ جات لانا وہ حقیقی چیلنج ہے جو اسلامی بینکاری کا کام کرنے والوں اور متعلقہ علما کو درپیش ہے۔ اسلامی مالیاتی وثیقہ جات کا سب سے نمایاں پہلو یہ ہے کہ وثیقہ جات حقیقی اثاثوں پر مبنی ہونے چاہئیں۔ انفرادی طور پر بینکوں یا مالیاتی اداروں کے لیے اپنے اثاثوں پر مبنی کاروبار کو تمسکات کی شکل دینا نسبتاً آسان ہے تاہم حکومت کے بجٹ خسارے کی مالکاری کے لیے وثیقہ جات تیار کرنا مشکل کام ہے کیونکہ حکومتوں کے پاس اتنے حقیقی اثاثے نہیں ہوتے کہ وہ قرضوں کے اسٹاک کو شریعت سے ہم آہنگ تمسکات میں تبدیل کرسکیں۔ تاہم اس سلسلے میں ابتدا ہوگئی ہے اور بحرین، ملائشیا، سعودی عرب، متحدہ عرب امارات، پاکستان، سوڈان اور دنیا میں دیگر مقامات پر جن میں فلپائن، جرمنی اور جاپان جیسے غیر مسلم ممالک بھی شامل ہیں، نفع ونقصان میں شراکت، اجارہ اور سلم پر مبنی وثیقہ جات استعمال کیے جارہے ہیں۔ اس حوالے سے اجارہ میں بہت امکانات ہیں جنہیں استعمال میں لانے کی ضرورت ہے۔ سوڈان نے حکومتی مالکاری کے لیے شرکہ پر مبنی وثیقہ جات تیار کیے ہیں اور دیگر ممالک کو بھی اس کی پیروی کرنی چاہیے۔

شریعت کے متعلقہ اصولوں کو ذہن میں رکھتے ہوئے مخصوص اہداف سے منسلک صکوک بھی مختلف طریقوں کی بنیاد پر جاری کیے جاسکتے ہیں۔ اس کے لیے سرمایہ کاروں اور اجرا کنندگان کے مفاوات کو تحفظ دینے کے لیے قوانین، اکاؤنٹنگ کے معیارات، متعلقہ منڈی پر تحقیق، معیاری عقود کی نگرانی، سرمایہ کاروں کو مالیاتی اعداد وشمار کی فراہمی اور عام گاہکوں کے لیے ایک معیاری سروس کا اہتمام کرنے کی ضرورت ہوگی۔ ان تمام شعبوں میں ضابطہ کار ادارے اہم کردار ادا کرسکتے ہیں۔

حکومتیں خصوصاً اسلامی ممالک قومی میوچل فنڈ یا مضاربہ/اجارہ کمپنیاں قائم کرسکتے ہیں جن کا دہرا مقصد اسلامی مالیاتی منڈیوں کو فروغ دینا اور سرکاری شعبے اور نجی شعبے کی کارپوریشنوں کو مالکاری فراہم کرنا ہو۔ یہ میوچل فنڈ رفتہ رفتہ روایتی بچت اسکیموں، ٹریژری بلز اور دیگر حکومتی بانڈز کی جگہ لے سکتے ہیں۔

بحرین میں کام کرنے والے لکویڈٹی مینجمنٹ سینٹر اور انٹرنیشنل اسلامک فنانشل مارکیٹ کو دنیا میں اسلامی بینکوں کو مربوط کرنے کے لیے فعال کردار ادا کرنا چاہیے۔ تمام ملکوں میں جہاں اسلامی مالیاتی ادارے ہیں، ایک اسلامک لکویڈٹی مینجمنٹ سینٹر قائم ہونا چاہیے جو اپنے دائرے میں کام کرنے والے اسلامی مالیاتی اداروں کی سیالیت کے انتظام میں مدد کرے اور اضافی سیالیت کی سرمایہ کاری کرے۔ ایک دفعہ یہ عمل شروع ہونے پر جو ممکنہ مسائل سامنے آئیں گے وہ تجربے اور غلطیوں کی اصلاح کے عمل سے حل ہوتے جائیں گے اور ضروری اصلاحات بھی متعارف کرائی جاسکیں گی۔

❀❀❀

9

مرابحہ اور مساومہ

9.1 تعارف:

تجارت اسلامی بینکوں کی اہم ترین سرگرمیوں میں سے ایک ہے۔ روایتی بینک تو ضرورت پڑنے پر صرف رقوم فراہم کر کے خرید و فروخت کرنے والے کاروباری اداروں کی مالکاری کی ضروریات پوری کرتے ہیں تاہم اسلامی بینکوں کو شریعت کے مقرر کردہ اصولوں کے مطابق اشیا کی با قاعدہ خرید و فروخت کرنی ہوتی ہے۔ وہ حقیقی کاروبار کے شعبے کی طرح کاروباری خطرہ مول لے کر ہی منافع لینے کے مستحق ہوتے ہیں۔

تاہم اسلامی بینکوں کا خرید و فروخت کا انداز عام خرید و فروخت سے مختلف ہے۔ اُن کے کلائنٹس کو عموماً ادھار کی ضرورت ہوتی ہے جس کو پورا کرنے کے لیے بینک ادھار پر اشیا فروخت کرتے ہیں۔ ادھار فروخت کے نتیجے میں قابلِ وصولی رقوم وجود میں آتی ہیں۔ ادھار فروخت (بیع مؤجل) کئی شکلوں کی ہو سکتی ہے جن میں اہم مندرجہ ذیل ہیں:

1. مساومہ یا معمول کی فروخت جس میں فریقین لاگت سے قطع نظر قیمت پر بھاؤ تاؤ کرتے ہیں، فروخت کا مرحلہ مکمل ہونے پر چیز خریدار کے حوالے کر دی جاتی ہے جبکہ اس کی طرف سے ادائیگی مؤخر ہوتی ہے۔
2. مرابحہ یا ''کاسٹ پلس فروخت''، جس میں فریقین معلوم لاگتی قیمت کے اوپر منافع پر بھاؤ تاؤ کرتے ہیں۔ فروخت کنندہ کو اشیا کے حصول پر آنے والی لاگت ظاہر کرنی پڑتی ہے اور لاگت سے متعلق تمام معلومات خریدار کو فراہم کرنا ہوتی ہیں۔

اسلامی معیشت اور مالیات کے ماہرین عام طور پر نفع و نقصان میں شراکت کے طریقوں کو ترجیح دیتے ہیں اور مرابحہ یا دیگر تجارتی طریقوں کے زیادہ استعمال کی حوصلہ شکنی کرتے ہیں۔ لیکن چونکہ مرابحہ کے جائز ہونے میں کوئی شک نہیں اور دنیا میں کام کرنے والے تمام اسلامی بینک اس تکنیک کو مالکاری کے روایتی طریقوں کے متبادل کے طور پر استعمال کر رہے ہیں اس لیے اسلامی نقطہ نظر سے مرابحہ کا مطالعہ کرنا ضروری ہے۔

مرابحہ کی تکنیک جو فی الوقت اسلامی بینکاری میں استعمال کی جا رہی ہے وہ معمول کی تجارت میں استعمال ہونے والے کلاسیکی مرابحہ سے مختلف ہے۔ یہ سودا اس طرح ہوتا ہے کہ کسی مالیاتی ادارے سے ادھار اشیا لینے کا خواہشمند شخص یا ادارہ اشیاء خریدنے کا پیشگی وعدہ کرتا ہے۔ اسے ''مرابحہ ٹو پر چیز آرڈرر

(ایم پی او)'' یا مرابحہ لآمر بالشرا کہتے ہیں۔ آئی او فی کا مرابحہ سے متعلق شرعی معیار بھی اسی ساخت پر مبنی ہے۔ ہم یہاں اس طرح کی مرابحہ کے عمومی اصولوں اور اُن مختلف ڈھانچوں کا جائزہ لیں گے جو مالیاتی ادارے اپنے کلائنٹس سے کاروبار کے لیے اختیار کر سکتے ہیں۔

اس حوالے سے اِن امور پر نظر ڈالنی ہوگی: اسلامی فقہ کے لٹریچر میں مرابحہ کی نوعیت، مرابحہ کے ذریعے ادھار بیچی جانے کے قابل اشیا کی اقسام، فروخت کنندہ کی جانب سے خریدار کو معلومات کی فراہمی، اسلامی بینکوں کا مرابحہ کے ساتھ دیگر عقود یا ذیلی عقود استعمال کرنا، خیار (بیع منسوخ کرنے کا اختیار) اور فروخت کی جانے والی شے میں ممکنہ خرابیاں، کلائنٹ کی جانب سے رقم کی ادائیگی میں تقدیم و تاخیر، بینک کو ہرجانے کی ادائیگی کا امکان اور مرابحہ کا جدید دور میں اطلاق اور متعلقہ مسائل۔ شریعت سے ہم آہنگی کی اہمیت کے نقطہ نظر سے ان معاملات کا جائزہ لینا بھی ضروری ہے: نرخ کا حتمی طور پر طے پا جانا، اشیا کو ملکیت میں لینے کا عمل، ملکیت سے منسلک خطرات[1] اور بینک کی جانب سے سامان فروخت کرنے سے پہلے اپنے قبضے میں لینا، عقدِ مرابحہ طے پانے کا وقت اور بینکوں کی جانب سے مرابحہ کے نتیجے میں واجب الوصول رقوم سے متعلق اصول۔

9.2 صحیح بیع کی شرائط:

بیع کے جائز سودے کی شرائط اور قواعد باب 6 میں تفصیل سے بیان کیے گئے ہیں۔ اسلامی بینکوں کی طرف سے مرابحہ کو دی جانے والی اہمیت کے پیش نظر ہم یہاں صحیح بیع کے اہم پہلوؤں اور شرائط کا اختصار کے ساتھ اعادہ کر رہے ہیں:

1. صحیح بیع کے لیے ایجاب و قبول کرنے والے فریق عقد کرنے کے اہل ہونے چاہئیں۔
2. فروخت آزادانہ طور پر اور خریدنے اور بیچنے والے کی باہمی رضامندی سے ہونی چاہیے۔
3. ایجاب و قبول میں قیمت، عوضین کی ادائیگی کی تاریخ، حوالگی کے مقام اور ادائیگی کے وقت کے بارے میں صراحت ہونی چاہیے۔
4. بیچنے والا مبیع یعنی فروخت کی جانے والی چیز کا مالک یا مالک کا باقاعدہ ایجنٹ ہونا چاہیے۔
5. مبیع منتقلی کے قابل ہونی چاہیے۔ ضروری ہے کہ خریدار ملکیت حاصل کرے جس کا مطلب ہے ملکیت سے متعلق تمام خطرات کی اُس کو منتقلی جس میں نقصان، تباہی، چوری کے علاوہ چیز کے وقت گذرنے کے ساتھ بے کار ہونے کا خطرہ اور قیمت یا مارکیٹ یعنی طلب و رسد سے جنم لینے والے خطرات شامل ہیں۔

[1] یہاں یہ یاد رہے کہ ملکیت اور قبضے میں فرق ہے۔ قبضہ حکمی بھی ہو سکتا ہے تاہم جو اشیا بیچنے والے کی ملکیت میں نہ ہوں ان کی فروخت متفقہ طور پر ممنوع ہے، سوائے سلم کے جس کی اپنی شرائط ہیں۔

6. مبیع فروخت کے وقت موجود ہونی چاہیے۔ چنانچہ جو بچھڑا ابھی پیدا نہ ہوا ہو فروخت نہیں کیا جا سکتا۔ اسی طرح کوئی بینک ان اشیا پر مرابحہ نہیں کر سکتا جو استعمال ہو کر ختم ہو چکی ہوں یا اپنی ہیئت بدل چکی ہوں۔

7. مبیع واضح طور پر متعین اور بیچنے والے کے قبضے میں ہونی چاہیے۔ چنانچہ جو چیز فروخت کرنے والے کی ملکیت میں نہیں وہ نہیں بیچی جا سکتی۔ مثال کے طور پر الف، ب کو ایک کار بیچتا ہے جو وہ ج سے خریدنے کا ارادہ رکھتا ہے۔ چونکہ فروخت کے وقت کار الف کی ملکیت نہیں اس لیے یہ عقد باطل ہوگا۔

8. مبیع فروخت کے وقت بیچنے والے کی حقیقی یا حکمی تحویل (Constructive Possession) میں ہونی چاہیے۔[①] حکمی تحویل کا مطلب ہے کہ خریدار نے ابھی تک اشیا طبیعی طور پر تو اپنے قبضے میں نہیں لیں لیکن ملکیت کا خطرہ اسے منتقل ہو چکا ہے اور ان کے حقوق اور واجبات اُسے منتقل ہو چکے ہیں۔ مثلاً (الف) نے (ب) سے کار خریدی جو (ب) نے ابھی تک طبیعی طور پر تو (الف) کو منتقل نہیں کی لیکن ایسے گیراج میں کھڑی کر دی جس میں (الف) آ جا سکتا ہے۔ کار کا خطرہ عملاً الف کو منتقل ہو چکا ہے، وہ اس کی حکمی تحویل میں ہے اور وہ اسے تیسرے فریق کو بیچ سکتا ہے۔

9. فروخت فوری نافذ اور یقینی ہونی چاہیے۔ آئندہ کی تاریخ یا مستقبل کے کسی واقعے سے مشروط فروخت باطل ہوگی۔ مثال کے طور پر (الف) یکم جنوری کو (ب) سے کہتا ہے: ''میں یکم فروری سے تمہیں یہ کار بیچتا ہوں۔'' یہ فروخت باطل ہے کیونکہ یہ آئندہ کے واقعے سے مشروط ہے۔ الف وعدہ کر سکتا ہے لیکن فروخت کا معاہدہ یکم فروری کو ہی ہو سکتا ہے، اور تبھی فروخت سے متعلق حقوق اور واجبات پیدا ہوں گے۔

10. مبیع جائز اور قدر رکھنے والی چیز ہونی چاہیے۔ جو چیز کاروباری رواج کے مطابق کسی قدر کی حامل نہ ہو بیچی نہیں جا سکتی۔ اسی طرح مبیع کسی ممنوعہ مقصد کے لیے استعمال کی جانے والی چیز نہیں ہونی چاہیے جیسے سؤر، شراب وغیرہ۔

11. مبیع خریدار کو واضح طور پر معلوم ہونی چاہیے یعنی اشارے سے یا تفصیلی خواص بیان کر کے اس کی وضاحت کی جانی چاہیے تاکہ وہ ان اکائیوں سے علیحدہ شناخت ہو جائے جو فروخت نہیں کی جا رہیں۔ مثلاً (الف)، (ب) سے کہتا ہے: ''میں اس عمارت میں رکھی ہوئی روئی کی گانٹھوں میں سے 100

---

① اس کی بنیاد نبی کریم ﷺ کی متعدد احادیث ہیں جن کا باب 6 میں ذکر کیا گیا ہے۔ تاہم جیسا کہ شریعت کے بیشتر اسکالرز نے مانا ہے، حکمی قبضہ کافی ہے۔ دبئی اسلامی بینک کے جریدے الاقتصاد الاسلامی نے 1984ء میں لکھا تھا کہ بینک کا قبضہ اس وقت مکمل ہو جاتا ہے جب بیچنے والا سامان کو الگ کر کے رکھ دیتا ہے خصوصاً جب بینک خریدار کو حوالگی سے قبل سامان کو پہنچنے والے نقصان کا ذمہ دار ہو (الاقتصاد الاسلامی، مارچ 1984ء)۔

گانٹھیں بیچتا ہوں۔'' اگر الف ان گانٹھوں کی صراحت نہیں کرتا جو وہ بیچ رہا ہے تو عقد باطل ہوگا کیونکہ اگر گانٹھیں ضائع ہوگئیں تو یہ طے کرنا مشکل ہوگا کہ کس کا کتنا نقصان ہوا۔

12. بیچی گئی شے کی حوالگی واضح طور پر ہونی چاہیے اور کسی امکانی واقعے یا اتفاق پر منحصر نہیں ہونی چاہیے۔ مثال کے طور پر اگر الف اپنی مسروقہ کار اس امید پر بیچتا ہے کہ وہ اسے دوبارہ مل جائے گی تو فروخت باطل ہوگی۔

13. ایک حتمی قیمت طے ہو جانی چاہیے۔ مثلاً اگر (الف)، (ب) سے کہتا ہے: ''اگر تم ایک ماہ میں ادائیگی کر دو تو قیمت 50 ڈالر ہوگی اور اگر دو ماہ میں ادائیگی کرو تو قیمت 55 ڈالر ہوگی'' تو فروخت باطل ہوگی۔ الف، ب کو دو قیمتوں میں سے انتخاب کی پیشکش کر سکتا ہے لیکن فروخت اسی صورت میں صحیح ہوگی کہ ب کسی ایک کا حتمی طور پر انتخاب کر لے اور ایک قیمت طے پا جائے۔

14. بیع غیر مشروط ہونی چاہیے۔ مشروط فروخت باطل ہوگی تاوقتیکہ کوئی شرط تجارت کے کسی ایسے عرف یا معمول کا حصہ ہو جس سے شریعت نے منع نہیں کیا۔

عقدِ بیع کی ہر شکل سے متعلق الگ الگ مخصوص شرائط بھی ہیں۔ بیع المرابحہ کی شرائط پر اگلے سیکشن میں بحث کی جائے گی۔

9.3 مرابحہ بطور بیع الامانہ:

اس باب کے لیے بیع کی اقسام بیچنے والے کی جانب سے اٹھائی گئی لاگت کے حوالے سے بیان کی جا سکتی ہیں جسے ہم اصل لاگت کہہ سکتے ہیں۔ چونکہ اصل لاگت یا قیمت خرید ہی بیع مرابحہ کی بنیاد ہوتی ہے اس لیے ان تمام جائز بیوع کا تذکرہ کرنا مناسب ہوگا جن میں اصل لاگت کا واضح اظہار ناگزیر ہوتا ہے۔ بیع کی ان اقسام میں تولیہ، وضیعہ یا محاطہ اور مرابحہ شامل ہیں۔ بیع کی ان شکلوں میں ضروری ہوتا ہے کہ بیچنے والا دیانتداری سے لاگت بتائے اور اسی لیے فقہ کے لٹریچر میں انہیں بیوع الامانات کہا گیا ہے۔[1] ان میں بیع تولیہ کا مطلب ہے اصل بیان کردہ لاگت پر آگے فروخت کرنا جس میں بیچنے والے کو کوئی فائدہ یا نقصان نہ ہو۔ وضیعہ یا محاطہ کا مطلب ہے اصل لاگت سے کم پر فروخت یعنی فروخت کرنے والا خود نقصان برداشت کر کے خریدار سے خیر خواہی کا برتاؤ کرتا ہے۔ مرابحہ کا مطلب ہے لاگت کے اوپر باہمی طے شدہ منافع پر فروخت۔

بیع کی ایک اور بلکہ عام قسم بیع المساومہ ہے جس کا مطلب ایسی قیمت پر فروخت ہے جو بیچنے اور خریدنے والے کے مابین باہمی طور پر طے پائے اور بیچنے والے کے لیے قیمت خرید یا اصل لاگت کا بیع کے عمل سے کوئی تعلق نہ ہو۔ دوسرے الفاظ میں اس کا مطلب ہے بیچی جانے والی چیز کی قیمت پر بھاؤ تاؤ۔ ان

[1] الجزیری، 1973ء، ص 300۔

تمام شکلوں میں ادائیگی موقعے پر یعنی نقد یا بعد میں یعنی مؤخر ہو سکتی ہے۔ مساومہ میں فریقین قیمت باہمی طور پر آزادانہ طے کرتے ہیں جبکہ مرابحہ میں بیچنے والا خریدار کو اصل لاگت سے آگاہ کرتا ہے اور پھر فریقین لاگت پر اضافہ طے کرتے ہیں جو فروخت کنندہ کا منافع ہوتا ہے۔

9.4 کلاسیکی لٹریچر میں بیع المرابحہ:

مرابحہ کا لفظ 'ربح' سے ماخوذ ہے جس کا مطلب فائدہ، نفع یا اضافہ ہے۔ مرابحہ میں فروخت کرنے والے کو اپنی لاگت ظاہر کرنی ہوتی ہے اور عقد میں منافع طے کیا جاتا ہے۔ ماقبل اسلام کے دور میں اس عقد کا رواج تھا۔ امام مالک رحمہ اللہ نے الموطا میں، جو رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم کی احادیث مبارکہ کی پہلی مدون کتاب ہے، اس عقد کا تذکرہ کیا ہے۔ سلطنت عثمانیہ میں مرابحہء شریعہ کے لیے شرحِ منافع باقاعدہ حکومت کی طرف سے مقرر کی جاتی تھی۔[1]

معروف حنفی فقیہ المرغینانی رحمہ اللہ نے مرابحہ کی تعریف یوں کی ہے کہ ''یہ کسی بھی چیز کی اُس قیمت کے اوپر باہمی طے کردہ نفع پر مبنی بیع ہے جس پر بیچنے والے نے اسے خریدا تھا۔''[2] حنبلی فقیہ ابن قدامہ رحمہ اللہ نے اسے ایسی فروخت کہا ہے جس میں معلوم لاگت پر منافع باہمی طور پر طے کیا جائے۔ فروخت کنندہ کے لیے لاگت کا خریدار کے علم میں لانا اس میں لازمی شرط ہے۔ چنانچہ بیچنے والے کو کہنا چاہیے: 'اس سودے میں میرا اتنا سرمایہ لگا، یا یہ چیز مجھے سو درہم کی پڑی اور میں تمہیں 10 درہم کے منافع کے ساتھ بیچتا ہوں۔' یہ عمل جائز ہے اور فقہا میں اس کے جواز پر کوئی اختلاف نہیں۔[3]

امام مالک رحمہ اللہ کے مطابق اشیا اور قیمت مع باہمی طے شدہ منافع کے فوری تبادلے یعنی نقد ادائیگی سے مرابحہ کا عمل تکمیل پاتا ہے۔[4] یہاں یہ واضح کرنا ضروری ہے کہ امام مالک رحمہ اللہ کی رائے میں مرابحہ میں ادھار نہیں ہوتا۔ مجموعی طور پر مالکی فقہا مرابحہ کو پسند نہیں کرتے کیونکہ اس میں بہت سی شرائط ہیں جن کا پورا ہونا مشکل ہوتا ہے۔ تاہم وہ اسے ناجائز قرار نہیں دیتے۔[5]

امام شافعی رحمہ اللہ نے کتاب الام میں اس بیع کے تصور میں ادھار سودوں کو بھی شامل کیا ہے۔ فقہ کی دیگر کتب میں بھی اس سے ملتے جلتے الفاظ میں مرابحہ کی تشریح کی گئی ہے۔[6]

---

[1] شرح مجلّہ للاتاسی، کتاب البیوع، ساتواں باب۔

[2] المرغینانی، 1957، ص:282۔

[3] ابن قدامہ، 1958ء، 4، ص179، الجزیری، 1973ء، ص559-564۔

[4] مالک، 1985ء، ص424، 425۔

[5] الجزیری، 1973ء، ص559۔

[6] الحلی، 1389ھ، ص40۔

چنانچہ صحیح مرابحہ کے لیے بنیادی بات یہ ہے کہ خریدار کو فروخت کنندہ کو پڑنے والی اصل قیمت، ممکنہ اضافی اخراجات اور منافع کی مالیت کا علم ہونا چاہیے چنانچہ مرابحہ درحقیقت اعتبار کا عقد ہے۔[1]

9.5 مرابحہ کی ضرورت:

درحقیقت مرابحہ کا عقد کچھ مخصوص حالات ہی میں استعمال ہوتا ہے۔ المرغینانی رحمہ اللہ کے مطابق مرابحہ (اور تولیہ) کا مقصد تجارتی مہارت نہ رکھنے والے سیدھے سادے صارفین کا چالاک تاجروں کی چالبازیوں سے تحفظ ہے۔[2] جو شخص مساومہ کی بنیاد پر بازار میں خریداری نہیں کر سکتا وہ دیانتدار مرابحہ ڈیلر سے سودا کرتا ہے اور اصل قیمت خرید سے طے شدہ زائد قیمت پر چیز خرید لیتا ہے۔ اس طرح خریدار مطمئن اور دھوکے بازی سے محفوظ ہو جاتا ہے۔ پس ظاہر ہے کہ بیع کی اس شکل کا اصل مقصد معصوم خریداروں کا چالاک تاجروں کے ہاتھوں استحصال سے تحفظ ہے۔

امام احمد رحمہ اللہ نے مندرجہ ذیل الفاظ میں عام فروخت کو مرابحہ پر ترجیح دی ہے:

> ''میری نظر میں عام بیع (مساومہ) مرابحہ سے بہتر ہے کیونکہ مرابحہ میں خریدار کو بائع پر اعتبار و اعتماد اور آسانی چاہیے ہوتی ہے۔ فروخت کنندہ پر لازم ہوتا ہے کہ خریدار کو قیمت اور لاگت کی تفصیلات سے آگاہ کرے۔ اس کا قوی امکان ہوتا ہے کہ بائع خودغرضی میں مبتلا ہو کر جھوٹ بولے یا کوئی غلطی ہو جائے جس کی وجہ سے سودا استحصال اور دھوکے بازی کا شکار ہو جائے۔ چنانچہ اس قسم کی صورتحال سے بچنا کہیں بہتر اور قابل ترجیح ہے۔''[3]

انہی خیالات کا اظہار ایک جعفری فقیہ نے امام حسین ابن علی رضی اللہ عنہما کے حوالے سے کیا ہے۔[4] چنانچہ مرابحہ قیمت فروخت کا تعین اشیا کی اصل لاگت سے کرنے کے بعد خریدار کو بے اصول تاجروں کے استحصال سے بچانے کے لیے تحفظ فراہم کرنے کا ایک ذریعہ ہے۔[5]

تاہم یہاں یہ کہنا ضروری ہے کہ دور جدید میں مرابحہ زیادہ تر بینک اور مالیاتی ادارے مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر کرتے ہیں۔ مرابحہ کے نافذ ہونے پر ایک قابلِ وصولی رقم وجود میں آ جاتی ہے جو خریدار کا واجبہ بن جاتی ہے۔ بینک کی لاگت اور قیمت کی تفصیلات کا اظہار فریقین کے درمیان اہم معاملہ نہیں رہتا گو کہ یہ مرابحہ کی لازمی شرط ہے، خاص طور پر اس لیے کہ خریدار خود کسی نہ کسی طرح اشیا ڈھونڈنے اور خریدنے میں شامل ہوتا ہے۔

---

[1] الکاسانی، 1993ء، 5، ص223، موازنہ کیجیے، حسن، 1994ء، ص95۔
[2] المرغینانی، 1957ء، ص282۔
[3] ابن قدامہ، 1367ھ، ص187۔
[4] الکلینی، 1278ھ، ص197۔
[5] یوڈووچ، 1970ء، ص220۔

9.6 مرابحہ کی مخصوص شرائط:

ظاہر ہے کہ مرابحہ کے تحت ہونے والے سودے میں وہ تمام شرائط پوری ہونی چاہئیں جو عام بیع پر لاگو ہوتی ہیں۔ مرابحہ کے جائز سودوں سے متعلق مخصوص شرائط کا تعلق مرابحہ کے تحت بیچی اور خریدی جانے والی اشیا، بائع کی ادا کردہ اصل قیمت، کوئی اضافی لاگت تاکہ مجموعی لاگت نکالی جاسکے اور مجموعی لاگت پر لیے جانے والے نفع کے مارجن سے ہے۔ یہ شرائط ذیل کی سطور میں بیان کی گئی ہیں:

1. بیچی اور خریدی جانے والی اشیا حقیقی ہونی چاہئیں تاہم ان کا مادی ہونا ضروری نہیں۔ مثلاً حقوق اور رائلٹی غیر مادی اشیا ہیں جو مرابحہ کے ذریعے فروخت کی جاسکتی ہیں کیونکہ ان کی قدر ہوتی ہے، یہ ملکیت میں لی جاسکتی ہیں اور ادھار پر بیچی جاسکتی ہیں۔
2. کوئی بھی کرنسی اور زری اکائیاں جو بیع الصرف کے اصولوں کے ماتحت ہیں مرابحہ مؤجل کے ذریعے فروخت نہیں کی جاسکتیں کیونکہ کرنسیوں کا تبادلہ ایک ساتھ ہونا چاہیے۔[1]
3. اسی طرح کسی پر واجب الادا دَین کی دستاویزات مرابحہ میں مبیع نہیں بن سکتیں، اول اس لیے کہ دَین صرف حوالہ کے اصولوں کے تحت بیچا جاسکتا ہے، دوم یہ کہ دَین پر لیا جانے والا منافع ربوٰ ہوگا۔
4. بائع کو اصل قیمت اور اضافی اخراجات بیان کرنے چاہئیں اور یہ ضروری ہے کہ وہ عادل اور راست گو ہو۔ اضافی اخراجات جیسے ٹرانسپورٹ، پروسیسنگ اور پیکنگ چارجز وغیرہ جن سے چیز کی قیمت بڑھ جاتی ہے اور جو تاجر برادری رواج کے مطابق اصل قیمت میں شامل کرتی ہے، قیمت خرید میں شامل کرنے چاہئیں جو مرابحہ کی بنیاد بنے گی۔ لیکن یہ لازم ہے کہ اس قسم کا اضافہ کرتے وقت بائع کہے: ''یہ چیز مجھے اتنے کی پڑی ہے'' نہ کہ ''میں نے یہ چیز اس قیمت پر خریدی ہے'' کیونکہ مؤخر الذکر بیان غلط ہوگا۔[2]

سلف فقہاء میں اس بارے میں کچھ اختلافات ہیں کہ کون کون سے اخراجات لاگت میں شمار کیے جائیں۔ حنفی مکتب فکر بائع کو اجازت دیتا ہے کہ وہ تمام اخراجات جن سے مبیع یعنی بیچی جانے والی چیز میں کوئی تبدیلی آئی ہو (جیسے کپڑے کی سلائی، رنگائی) اور وہ تمام اخراجات جو مبیع پر ہوئے لیکن جن سے وہ تبدیل نہ ہوئی ہو (جیسے کرایہ بھاڑا، ذخیرہ کاری کا خرچ، کمیشن) مرابحہ کی بنیادی قیمت میں شامل کرلے۔[3] مالکی فقہاء اخراجات کو تین گروہوں میں تقسیم کرتے ہیں: مبیع پر براہ راست اثر انداز ہونے والے اخراجات جن کو بنیادی قیمت میں جمع کیا جاسکتا ہے۔ نفع کا حساب لگانے کے بعد آنے والے اخراجات جو مبیع کو براہ راست

---

[1] الجزیری، 1973ء، ص 564، آئی او ایف، 2004-5a، ص 128۔
[2] المرغینانی، 1957ء، ص 282، شیبانی، 1953ء، ص 155، 156۔
[3] الجزیری، 1973ء، ص 564، 565، صالح، 1986ء، ص 96۔

تبدیل نہ کریں جیسے وہ خدمات جو ہوسکتا ہے بائع نے خود فراہم نہ کی ہوں یعنی کسی اور سے اجرت پر کام کرایا ہو (کرایہ بھاڑا اور ذخیرہ کاری کا خرچ) ان کو بھی بنیادی قیمت میں جمع کیا جاسکتا ہے، اور ان خدمات کے اخراجات جو بائع فراہم کرسکتا تھا لیکن نہیں کیں، جیسے پیکنگ چارجز، سیلز کمیشن وغیرہ، ان اخراجات کو بنیادی قیمت میں شامل نہیں کیا جاسکتا۔① شافعی فقہاء کے مطابق بھی مؤخر الذکر اخراجات کا بنیادی قیمت میں اضافہ نہیں کیا جاسکتا۔ حنبلی مکتب فکر کا نقطہ نظر زیادہ عملی ہے جو یہ ہے کہ باہمی رضامندی سے تمام اخراجات شامل کیے جاسکتے ہیں بشرطیکہ خریدار کو ہر مد کے اخراجات الگ الگ بتائے جائیں۔②

5. مرابحہ میں بائع پر لازم ہے کہ خریدار کو مبیع سے متعلق تمام پہلوؤں، خامیوں اور اضافی خوبیوں سے آگاہ کرے اور یہ بھی بتائے کہ اصل بائع رسپلائر کو کس شکل میں ادائیگی کی گئی تھی۔ تمام مکاتب فکر اس نکتے پر متفق ہیں کہ مرابحہ میں خریدار کو آگاہ کیا جانا ضروری ہے کہ آیا اصل قیمت ادھار تھی کیونکہ ادھار قیمتیں عموماً نقد قیمتوں سے زیادہ ہوتی ہیں۔ اگر اسلامی بینک کو خریدی گئی اشیا پر رعایت ملی ہے، خواہ مرابحہ فروخت کے بعد ملی ہو، خریدار رکلائنٹ کو بھی اس رعایت سے فائدہ اٹھانے کا حق ہے۔③

6. کل لاگت پر منافع کا مارجن بائع اور خریدار کے مابین باہمی طور پر طے ہونا چاہیے۔ عقد کے مطابق جو قیمت طے اور قرار پائے، سپلائر سے حاصل شدہ رعایت کے سوا اس میں کوئی تبدیلی نہیں کی جاسکتی۔

7. مجہول (غیر متعین) قیمت مرابحہ کی بنیاد نہیں بن سکتی کیونکہ اس میں غیر یقینی کیفیت آجاتی ہے جو بیع مرابحہ کو باطل کرسکتی ہے۔④ چنانچہ یہ ضروری ہے کہ بائع کی جانب سے ادا کردہ لاگت یا قیمت مثلی اکائیوں میں ظاہر کی جائے جیسے درہم اور دینار یا وزن یا ناپ کی مخصوص اکائیوں میں ظاہر کی جائے کیونکہ اگر اصل قیمت ایک ایسی چیز ہو جس کی تمام اکائیاں ایک جیسی نہ ہوں تو وہ ٹھیک ٹھیک قیمت نامعلوم رہے گی جس پر اصل خریدار چیز کا مالک بنا ہے۔

8. اگر بائع اصل قیمت یا لاگت کے بارے میں غلط بیانی کرتا ہے تو امام مالک ؒ کے مطابق خریدار عقد منسوخ کرسکتا ہے تاوقتیکہ بائع اسے اصل اور بیان کردہ قیمت کے درمیان فرق کے لحاظ سے رقم واپس نہ کرے۔ اگر بائع رقم واپس کردے تو عقد صحیح ہوگا اور فریقین اس کے پابند ہوں گے۔ احناف خریدار کو منسوخی کا غیر مشروط اختیار دیتے ہیں جبکہ حنبلی فقہاء کا موقف یہ ہے کہ اصل اور بیان کردہ قیمت کے درمیان فرق کے مساوی رقم واپس کرنے کے بعد خریدار عقد کا پابند ہوگا۔ شافعی فقہاء

---

① ابن رشد، 1950ء، 2، ص217۔
② دیکھیے: صالح، 1986ء، ص96۔
③ آئی او فی، 2004-5a، شق 4/5 ص120، نیز دیکھیے صالح، 1986ء، ص96۔
④ المرغینانی، 1957ء، ص285۔

کے ہاں دو شکلیں ملتی ہیں جس میں سے ایک میں حنبلی فقہاء سے اتفاق کیا گیا ہے اور دوسری میں احناف سے۔ ①

9. مرابحہ میں خریدار کو خیار یعنی واپسی کے آپشن کا حق ہوتا ہے چاہے یہ شرط عقد میں موجود نہ ہو۔ اگر خریدار کو پتہ چل جائے کہ بائع نے مبیع کی خصوصیات، قیمت یا اضافی اخراجات کے بارے میں غلط بیانی کی ہے یا اگر بائع نے خود مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر چیز خریدی ہے اور اسے آگاہ کیے بغیر فوری ادائیگی پر بیچ دی ہے، یا اگر بائع کا کوئی عمل عقد کو غیر قانونی بنا تا ہو تو خریدار کو اختیار ہوگا کہ وہ عقد کو قبول کرے یا مسترد۔ ② تاہم اگر خریدار کو دھوکے کا علم اس وقت ہوتا ہے جب وہ مبیع کو استعمال میں لا چکا ہے یا وہ اس کے ہاتھوں تباہ ہوگئی ہے تو اسے امام ابوحنیفہ اور ان کے شاگرد امام محمد ﷫ کے مطابق قیمت میں کمی کا مطالبہ کرنے کا حق نہیں کیونکہ وہ چیز وجود نہیں رکھتی جس پر وہ اپنا آپشن کا حق استعمال کرنا چاہتا ہے۔ حنفی فقہاء ابو یوسف اور ابن ابی لیلہ ﷫ کے مطابق مبیع کے فنا ہونے کے بعد بھی قیمت میں کمی کی جائے گی۔ ③

مندرجہ بالا بحث سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ مرابحہ ایک جائز بیع ہے لیکن اس کی اپنی حدود ہیں۔ قرون وسطیٰ میں رائج مرابحہ مالکاری کا طریقہ نہیں تھا۔ یہ ایک قسم کی تجارت تھی۔ موجودہ دور کے فقہا نے اسے کاروبار کے ایک طریقے کے طور پر قبول کیا ہے اور بعض حدود کے ساتھ اسے مالکاری کا طریقہ بھی مانا ہے۔ ان حدود کا تعلق شفافیت کی سطح اور عدل سے ہے جس کا اسلام تجارتی سرگرمیوں کے حوالے سے حکم دیتا ہے۔ یہی شرط ہے جس کی بنا پر مالکی فقہاء بیع کی اس شکل کو ناقص قرار دیتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اُن کے نزدیک مرابحہ اُس طرح ہر اعتبار اور پہلو سے درست اور قابل قبول نہیں جیسے عام بیع ہوتی ہے۔ ④

اس میں کوئی شبہ نہیں کہ فقہا نے مرابحہ کو اس بنیاد پر جائز قرار دیا ہے کہ یہ معصوم اور ناتجربہ کار خریداروں کو تحفظ فراہم کرتی ہے لیکن چونکہ ہمیں تجربہ کار افراد یا تاجروں کے لیے اس کی ممانعت کا کوئی حوالہ نہیں ملتا اس لیے فقہی شرائط پوری کرنے کی صورت میں اسے سودی لین دین کے متبادل کے طور پر اُن

---

① ابن رشد، 1950ء، 2، ص 218، موازنہ کیجیے رے، 1995ء، ص 44۔

② ابن قدامہ، 1369ھ، 13، ص 78۔

③ السرخسی، 13، ص 86۔

④ الجزیری، 1973ء، ص 559۔

سرگرمیوں کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے جن کی مختلف بینکوں کے شریعت بورڈز نے اجازت دی ہو۔[1]

9.6.1 بیع مرابحہ اور ادھار ادائیگی (مرابحہ موجل):

مرابحہ کو آج کے دور کے سودی لین دین کے متبادل کے طور پر صرف اس وقت اہمیت حاصل ہوتی ہے جب اس کا معاملہ مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر کیا جائے۔ چنانچہ مرابحہ میں قیمت کی ادائیگی کے التوا کے تصور کا جائزہ لینا ضروری ہے۔ کلاسیکی مرابحہ میں یہ ضروری نہیں ہوتا تھا کہ اس کے نتیجے میں کوئی دَین تخلیق ہو۔ یہ سودا ادھار یا نقد دونوں صورتوں میں ہوسکتا تھا۔ تاہم یہاں یہ واضح رہنا چاہیے کہ ادائیگی کے التوا کا جواز صحیح بیوع کے عمومی پہلوؤں میں سے ہے، جسے بیع موجل کہتے ہیں اور جس کا مطلب مؤخر ادائیگی (یکمشت یا بالاقساط) پر اشیا یا املاک کی فروخت ہے۔[2] اگر بیع موجل کو مرابحہ کے ساتھ ملایا جائے تو اس کا مطلب مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر لاگتی قیمت پر طے شدہ نفع کے ساتھ فروخت کرنا ہوگا۔ اسلامی تاریخ کے بعض ادوار میں یہ بطورِ کاروباری معمول ثابت ہے۔ شرحِ مجلّہ میں الاتاسی نے اس پر اشارات نقل کیے ہیں۔

فقہ کی مشہور کتاب ہدایہ میں ادھار بیع کی اجازت کو اس طرح بیان کیا گیا ہے:

> ''بیع صحیح ہوگی خواہ قیمت کی فوری ادائیگی کی جائے یا اسے مؤخر کر دیا جائے بشرطیکہ مدت متعین کر دی جائے کیونکہ قرآن حکیم کے الفاظ ہیں ''اللہ نے تجارت کو جائز قرار دیا ہے'' اور اس لیے بھی کہ حضور اکرم ﷺ کی حدیث سے بھی ثابت ہے۔ آپ ﷺ نے ایک یہودی سے لباس خریدا اور اپنی آہنی زرہ کو گروی رکھوا کر آئندہ کی ایک خاص تاریخ پر قیمت ادا کرنے کا وعدہ کیا۔ کاروبار کی یہ ناگزیر ضرورت ہے مگر شرط ہے کہ ادائیگی کی مدت متعین ہو۔ ادائیگی کی مدت میں غیر یقینی کیفیت تنازع کا باعث بن سکتی ہے اور معاملے کو خطرے میں ڈال سکتی ہے کیونکہ بائع جلد از جلد قیمت وصول کرنا چاہے گا اور خریدار ادائیگی ملتوی کرنے کا خواہشمند ہوگا۔''[3]

---

[1] تفصیلات کے لیے دیکھیے اسلامی نظریاتی کونسل، 1980ء، ص 15، 16، 34، 35، 38، 42-46، اسلامی نظریاتی کونسل نے اس طریقے کے استعمال کا مفصل بیان ''کمرشل بینکاری'' کے باب میں دیا ہے۔ اسلامی نظریاتی کونسل کے مطابق اسے ''معینہ سرمایہ کاری کے لیے مالکاری'' اور ''جاری سرمائے کی ضروریات'' کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے (ص 34، 38)۔ کاشتکاروں کی قلیل مدتی پیداواری ضروریات خصوصاً بیج، کھاد اور کیڑے مار دواؤں جیسی چیزوں کے علاوہ ہل جوتنے والے جانوروں، ٹریکٹروں اور ٹیوب ویل کی خریداری مرابحہ کے ذریعے کی جاسکتی ہیں (ص 34-35)۔ اس طریقے سے شعبہ تجارت کو بھی مالکاری فراہم کی جاسکتی ہے (ص 45 اور 46)۔ جہاں تک کانکنی، بجلی، گیس، پانی اور خدمات کا تعلق ہے، یہ طریقہ اشیائے سرمایہ اور مشینری کی خریداری کے لیے استعمال ہوسکتا ہے (ص 46-47)۔ ذاتی صرف کے شعبے میں پائیدار صارفی اشیا مرابحہ موجل کے ذریعے فروخت کی جاسکتی ہیں۔

[2] مجلۃ الأحکام میں بیع موجل کو بیع بالنسیہ یا بالتأجیل والتقسیط کہا گیا ہے (الاتاسی، 1403ھ، دفعات 245-251)

[3] المرغینانی، 1957ء، ص 242۔

فوری ادائیگی کے بجائے مؤخر ادائیگی کا جواز یہ ہے کہ سودے کی تکمیل پر طے شدہ قیمت کی وصولی بائع کا حق بن جاتی ہے۔ چنانچہ یہ اس کی صوابدید ہے کہ وہ خریدار کی سہولت کے لیے وصولی مؤخر کر سکتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ اسے مکمل طور پر قیمت سے دستبردار ہونے کا بھی اختیار ہے۔[1] یہی وجہ ہے کہ مرابحہ کے تحت ادائیگی میں تاخیر اہل تشیع سمیت فقہ کے تمام مکاتب میں جائز ہے۔[2]

جیسا کہ باب 6 میں تفصیل سے بیان کیا گیا، فقہا میں ایک چیز کی نقد اور ادھار مختلف قیمتوں کے بارے میں معمولی سا اختلاف ہے۔ حنفی، شافعی اور حنبلی فقہاء ﷭ نقد اور ادھار قیمت میں فرق اس صورت میں جائز قرار دیتے ہیں کہ عقد کی تکمیل پر ایک قیمت پر اتفاق ہو جائے۔ اگرچہ خود امام مالک ﷫ نے مرابحہ میں اس فرق کو ممنوع ٹھہرایا تاہم بعض مالکی فقہا کی رائے مختلف ہے اور وہ اسے جائز سمجھتے ہیں۔ موجودہ دور کے فقہاء کا اس پر تقریباً اجماع ہے کہ یہ فرق جائز ہے۔ اس نقطہ نگاہ کی منطق یہ ہے کہ قرض اور دَین، جس میں اضافہ ربا ہونے کی وجہ سے ممنوع ہے، کے لین دین میں تبادلہ ایک چیز اور اس جیسی دوسری چیز کا ہوتا ہے جبکہ ادھار فروخت میں ایک طرف زر اور دوسری جانب کوئی اشیائے تجارت ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر قرض کے معاملے میں 100 ڈالر صرف 100 ڈالر کے عوض لیے / دیے جا سکتے ہیں اور ایک ٹن گندم کے ادھار کے عوض ایک ٹن گندم لیا / دیا جا سکتا ہے۔ اس طرح دو اطراف سے ایک چیز کے باہمی تبادلے میں کوئی بھی اضافہ ربٰو ہوگا۔ اس کے برعکس ادھار فروخت میں تبادلہ دو مختلف اجناس کے درمیان ہوتا ہے۔ پہلے زر کے بدلے اشیا خریدی جاتی ہیں اور پھر انہیں زر کے عوض بیچا جاتا ہے۔ ان دونوں تبادلوں میں قیمت خرید اور قیمت فروخت میں فرق ربٰو نہیں ہوتا۔[3]

مزید یہ کہ قرض پر طے پانے والا سود بہر صورت دائن کو واجب الادا ہوتا ہے۔ فروخت کے عقد میں ایسا نہیں ہوتا کیونکہ قیمتیں متغیر ہوتی ہیں۔ بعد میں اگر قیمت بڑھے تو خریدار کو فائدہ ہوتا ہے کیونکہ اس نے کم قیمت اور مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر چیز خریدی لیکن اگر قیمت گر گئی تو بائع کو فائدہ ہوتا ہے کیونکہ وہ زیادہ قیمت اور مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر چیز بیچنے میں کامیاب ہو جاتا ہے۔ چنانچہ ''بیع بالثمن الآجل'' یا ''بیع موجل'' فقہ کے اصول ''الغنم بالغرم، یعنی نفع نقصان کے ہمراہ ہوتا ہے'' کے مطابق ہے۔[4] تاہم عقد بیع کسی حتمی قیمت پر طے پانا چاہیے تاکہ فریقین کو معلوم ہو کہ کس کے ذمے کیا واجب ہے۔ عملاً اس کا مطلب یہ ہوا کہ ادھار کی صورت میں پوری قیمت مبیع کے عوض ہوتی ہے۔[5]

---

① المرغینانی، 1957ء، ص 288۔

② الحلی، 1389ھ، ص 41۔

③ نورالدین، 1977ء، ص 125۔

④ نورالدین، 1977ء، ص 126۔

⑤ نورالدین، 1977ء، ص 134، الصنعانی، 1972ء، ص 136-137۔

سونے، چاندی یا کرنسیوں کے لیے مؤخر ادائیگی پر مرابحہ جائز نہیں کیونکہ تمام زری اکائیاں بیع الصرف کے اصول کے ماتحت ہیں۔ اسی طرح قابل وصولی رقوم یا دَین کے وثیقے مرابحہ کا موضوع یا مبیع نہیں بن سکتے کیونکہ دَین کی اصل رقم پر منافع ربو ہے۔[1] تاہم جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے حصص کا مرابحہ چھان بین کے معیارات لاگو ہونے کی صورت میں جائز ہے۔

9.7 مرابحہ کے ممکنہ ڈھانچے:

خرید وفروخت اور حقیقی شعبے کی دیگر کاروباری سرگرمیوں کے لیے خصوصی مہارت درکار ہوتی ہے جو ضروری نہیں کہ بینکاروں کے پاس ہو۔ اس کے علاوہ یہ ممکن نہیں کہ بینک اسلامی بینکاری سرگرمیوں کے لیے اپنے تمام عملے کو خرید وفروخت، مارکیٹنگ اور حقیقی شعبے کی دوسری مہارتوں کی تربیت دے۔ ایک ممکنہ حل یہ ہے کہ بینک مخصوص مقاصد کے لیے کمپنیاں قائم کریں جو خرید وفروخت (اور لیزنگ) کا کام کریں اور متعلقہ مہارتیں رکھنے والے عملے کو خرید وفروخت کی ذمہ داریاں سونپی جائیں تاکہ مرابحہ موجل کے لیے ضروری شرعی شرائط پوری کی جاسکیں۔ یہ کمپنیاں اجناس اور اثاثے خریدیں اور مؤخر ادائیگی پر فروخت کریں۔ اس طرح بینک کے تخصیصی ادارے تمام دوسرے تجارتی اداروں کی طرح منافع کمانے کے لیے اپنی کاروباری مہارت استعمال کرسکتے ہیں۔ متبادل کے طور پر خرید وفروخت کی سرگرمیاں بطور ایجنٹ کلائنٹ کے توسط سے یا کسی تیسرے فریق کے توسط سے بھی کی جاسکتی ہیں۔ مرابحہ کے متبادل ڈھانچوں کا ذیل میں مختصر جائزہ لیا جارہا ہے۔

9.7.1 بینک کی براہ راست تجارت:

مرابحہ کی شرائط پوری کرنے کے حوالے سے بینک کے عملے کا براہ راست تجارت میں شریک ہونا شرعی اعتبار سے بہترین راہ ہے لیکن بینکاروں کو خردہ خرید وفروخت میں شامل کرنے سے بہت سے انتظامی مسائل پیدا ہونے کے ساتھ ساتھ بدعنوانی کے راستے کھل سکتے ہیں۔ یہ مسئلہ مؤثر داخلی انضباط (Internal Controls) لاگو کرکے حل کیا جاسکتا ہے۔ اگر مؤثر انضباط نہ ہو تو یہ صورت صرف مخصوص چنیدہ اثاثوں کے لیے استعمال کی جاسکتی ہے جس میں بینک کوئی مہنگا اثاثہ یا ٹریڈ مارک والا سامان بڑی مقدار میں خرید کر ذخیرہ کرسکتا ہے تاکہ اسے کلائنٹس کو کاسٹ پلس یعنی لاگت میں کچھ اضافے کی بنیاد پر بیچ سکے۔ مثال کے طور پر زرعی مالیات سے متعلق کسی اسلامی بینک کا ذیلی ادارہ کھاد یا کیڑے مار دوائیں خرید کر مرابحہ کی بنیاد پر ڈیلرز کے توسط سے کاشتکاروں کو فروخت کرسکتا ہے۔ اس قسم کے تھوک کاروبار میں ایک اضافی فائدہ یہ ہوگا کہ بینک کی قیمت فروخت نقد منڈی کی قیمت سے قریب تر ہوگی۔

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، مرابحہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 2/2/6، ص 114، 128۔

9.7.2 تیسرے فریق/ایجنٹ کے توسط سے بینک کی خریداری:

کئی قسم کے حالات میں ایک طریقہ یہ ہوسکتا ہے کہ تیسرے فریق کو ایجنٹ مقرر کر کے سامان خریدا جائے اور اسے ذخیرے کی شکل میں رکھا جائے جس میں سے اشیا مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کی جائیں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ مرابحہ کے لیے کلائنٹس کے مطالبے پر خریداری کی جائے۔ مرابحہ کی اس صورت میں شریعت کی یہ شرط پوری ہونے کا قوی امکان ہے کہ سپلائر سے اثاثوں کی خریداری اور کلائنٹ کو مرابحہ پر فروخت کے درمیانی عرصے میں بینک سامان کا قبضہ لے اور کاروباری خطرہ برداشت کرے۔[1] سپلائر سے خریداری کرنے کے بعد کوئی گڑبڑ ہونے کی صورت میں بینک ذمہ دار ہوگا تاوقتیکہ سامان مرابحہ کلائنٹ کے حوالے کر دیا جائے۔ کلائنٹ بطور ایجنٹ سامان کے نقل وحمل کے دوران خطرے کی ضمانت نہیں دے سکتا کیونکہ سامان کا تحفظ مالک یعنی بینک کی ذمہ داری ہے۔[2] بینک یہ خطرہ اس طرح کم کر سکتا ہے کہ عقد میں سامان اپنے گودام میں وصول کرنے کی شرط رکھے۔

بینک اپنے ذخیرہ کاری کے پلان یا اپنے کلائنٹس کی ضروریات کے مطابق سامان خریدنے کے لیے مستند سپلائرز کو ایجنٹ مقرر کر سکتا ہے۔ کلائنٹس کی طرف سے خرید کی خواہش کی صورت میں پیکیج میں یہ چیزیں شامل ہوں گی: (i) مفاہمت کی ایک یادداشت (MoU) یا فروخت کا کھلا معاہدہ- کلائنٹ کا مطالبہ اور وعدہ کہ وہ بینک سے فلاں سامان خریدے گا۔ اس میں بینک کے منافع کی صراحت اور ممکن ہو تو قیمت فروخت بھی شامل ہوسکتی ہے جس میں لاگتی قیمت، کنٹریکٹ قیمت اور ادائیگی کی تاریخ شامل ہوگی۔ منافع کے لیے بینک اس مرحلے پر کوئی اشاراتی شرح دے سکتا ہے بشرطیکہ مرابحہ کے انعقاد کے وقت ایک طے شدہ قیمت متعین کی جائے۔[3] (ii) سیل ڈیڈ یا معاہدہ بیع جو اس وقت ہوگا جب سامان بینک کی ملکیت میں ہو اور وہی خطرہ برداشت کر رہا ہو، اور (iii) کلائنٹ کا دستخط کردہ "پرامیسری نوٹ" کہ وہ ایک مخصوص تاریخ پر خریدی گئی اشیاء کی قیمت ادا کرے گا۔ اس کے علاوہ معاہدے میں ضمانت، اشیا کی خصوصیات ومعیار اور سامان میں نقص اور مقررہ تاریخ پر کلائنٹ کی جانب سے عدم ادائیگی کی صورت میں متبادل راستوں کے بارے میں بھی شقیں شامل کی جاسکتی ہیں۔ آئی اوفی کے مرابحہ پر دیے گئے اسٹینڈرڈ کے مطابق خریدار سے وعدے کے مرحلے پر بھی پرامیسری نوٹ یا کوئی اور ضمانت لی جاسکتی ہے۔[4] اگرچہ بہتر یہ ہے کہ فروخت کے نافذ ہونے کے بعد پرامیسری نوٹ لیا جائے کیونکہ عموماً ان میں "Against Value Received" کے الفاظ

---

① آئی اوفی اسٹینڈرڈ کے مطابق تیسرا فریق بطور ایجنٹ کا طریقہ بہتر ہے۔ اس میں سفارش کی گئی ہے کہ ناگزیر حالات کے سوا کلائنٹ کو مرابحہ کے سامان کی خریداری کے لیے ایجنٹ مقرر نہ کیا جائے (دفعہ 3/1/3، ص 117)}۔

② آئی اوفی، 2004-5a، ص 129۔

③ آئی اوفی، 2004-5a، ص 120۔

④ آئی اوفی، 2004-5a، ص 121۔

شامل ہوتے ہیں۔

9.7.3 کلائنٹ بطور ایجنٹ کی ساخت میں مرابحہ:

بینکوں کے لیے سامانِ تجارت کے خطرات اور متعلقہ مسائل سے بچنے کا محفوظ ترین طریقہ جو عام طور پر اسلامی بینکوں نے اپنا رکھا ہے کلائنٹ کو ایجنٹ مقرر کر کے مال خریدنا ہے لیکن اس طریقے میں مرابحہ کی آڑ میں سودی کاروبار شروع ہوسکتا ہے اس لیے اسے شریعت سے ہم آہنگ بنانے کے لیے زیادہ احتیاط چاہیے۔ اولین شرط یہ ہے کہ مرابحہ کا عقد کرتے وقت سامان کی ملکیت اور خطرہ بینک کا ہو۔ اس کے علاوہ کلائنٹ سپلائر کو آگاہ کرے کہ وہ ایجنٹ ہے۔[1] اگر بینک خریداری کر کے سامان کی ملکیت حاصل نہیں کرتا اور کلائنٹ کی جانب سے براہ راست خرید اور اس کی طرف سے وصول کیے ہوئے سامان کی ادائیگی پر ہی اکتفا کرتا ہے تو یہ محض کلائنٹ کی جانب سے رقم کی ادائیگی کا ایک طریقہ ہوگا اور قرض کے سوا کچھ نہ ہوگا، چنانچہ اس پر لیا گیا منافع سود ہوگا۔

9.8 مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر:

بینک عام طور پر مرابحہ کے سودے "مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر" (مرابحہ للآمر بالشراء یا مرابحہ لوعدہ بالشراء) کے تحت کرتے ہیں جو ایک ایسا انتظام ہے جس میں بینک کلائنٹ کی درخواست پر کسی تیسرے فریق سے کوئی اثاثہ خریدتا ہے اور مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر کلائنٹ کو فروخت کر دیتا ہے۔ یہ طریقہ دنیا کے مختلف ملکوں میں تقریباً تمام اسلامی بینک اور بین الاقوامی تجارتی سودوں کے لیے اسلامی ترقیاتی بینک استعمال کر رہا ہے۔ مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر کی ضرورت مندرجہ ذیل عوامل کی بنا پر پڑتی ہے:

(i) عام کمرشل بینک اور اسی طرح اسلامی بینک عموماً ایسا کاروبار نہیں کرتے جس میں وہ مختلف اشیاء کا اسٹاک رکھیں، وہ کریانہ فروش بھی نہیں بننا چاہتے کیونکہ سامان کے ذخیرہ اور دیکھ بھال کرنے کی لاگت زیادہ ہوسکتی ہے۔

(ii) یہ ممکن ہی نہیں کہ اسلامی بینک مرابحہ کے تحت اپنے کلائنٹس کے لیے تمام اشیاء پیشگی خرید کر اسٹاک کرسکیں کیونکہ سامان کی فہرست طویل ہوسکتی ہے، ہر چیز کی کئی اقسام اور گریڈنگ ہوسکتی ہے اور اس فہرست میں مسلسل اضافہ ہوسکتا ہے۔

(iii) ہوسکتا ہے کہ کلائنٹس کو مخصوص نوعیت اور معیار کی اشیاء درکار ہوں اور بینکوں کو یہ بھی علم نہ ہو کہ وہ اشیاء کہاں سے دستیاب ہوں گی۔ اگر بینک ملتی جلتی چیز ذخیرہ رکھیں تو ضروری نہیں کہ کلائنٹس کے لیے وہ قابل قبول ہوں۔

(iv) ضابطہ کار رمرکزی بینک عام طور پر بینکوں کو یہ اجازت نہیں دیتے کہ وہ خرید وفروخت کا کاروبار کریں

---

[1] آئی او فی، 5a-2004، دفعہ 3/1/1، ص 117، 130۔

اوران کا اسٹاک رکھیں تاکہ ایک تو ان کے اثاثے سیال رہیں اور وہ اثاثوں اور منڈی کے خطرات سے محفوظ رہیں اور دوسرے اجناس کے بازار میں کارٹلز اور اجارہ داریاں قائم نہ ہوجائیں۔ چنانچہ زیادہ تر اسلامی بینک صرف وہ اشیاء خریدتے ہیں جن کی کلائنٹس نے درخواست کی ہو۔

مندرجہ بالا وجوہات کی بنا پر اسلامی بینکوں کو اجازت دی گئی ہے کہ ان کے لیے مرابحہ کا سامان ذخیرے میں رکھنا لازمی نہیں۔ آئی اوفی شریعہ اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ کے مطابق اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے جائز ہے کہ وہ صرف اپنے کلائنٹس کی خواہش اور درخواست کے مطابق اشیا خریدیں۔ لیکن اس خواہش کو کلائنٹ کی جانب سے پختہ عہد نہیں مانا جاسکتا سوائے اس کے کہ تحریری شکل میں وعدہ کیا جائے۔[1] عملی مقاصد کے لیے اس وعدے کو کلائنٹ کی جانب سے جمع کرائے جانے والے ریکویزیشن فارم میں شامل کیا جاسکتا ہے۔

مرابحہ کلائنٹ اُس سپلائر کی نشاندہی بھی کرسکتا ہے جس سے بینک کو اشیا خریدنی ہیں۔ لیکن بینک کو اس امر کو یقینی بنانا ہوگا کہ سپلائر تیسرا فریق ہے اور یہ کہ کلائنٹ نے پہلے ہی اس سے سامان نہ خرید لیا ہو، ورنہ یہ بیع العینہ ہوجائے گی اور سودا غیر شرعی ہوگا۔ اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ سپلائر نیک نیتی سے مطلوبہ مال سپلائی کرے گا اور یہ کہ سامان کلائنٹ کو قابل قبول ہوگا، بینک کلائنٹ سے ایک پرفارمنس بانڈ لے سکتا ہے۔[2] بینک کو کلائنٹ سے اس وعدے کے ساتھ مشارکہ عقد کرنے کی اجازت نہیں کہ ایک حصہ دار دوسرے کا حصہ مرابحہ کے ذریعے بروقت یا مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر خریدے گا کیونکہ اس میں مشارکہ کے اصولوں کی خلاف ورزی ہوتی ہے۔ تاہم علیحدہ عقد کے ذریعے ایک پارٹنر منڈی کی قیمت یا فروخت کے وقت باہمی طور پر طے شدہ قیمت پر دوسرے کا حصہ خریدنے کا وعدہ کرسکتا ہے۔[3]

مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر کی مذکورہ اجازت کا مطلب یہ نہیں کہ اسلامی مالیاتی ادارے خود سامان ذخیرہ نہیں رکھ سکتے۔ کوئی چیز خریدنا اور فوائد اور خطرات کے ہمراہ اسے قبضے اور ملکیت میں لینا شریعت کے عین مطابق ہے جس کے بغیر کوئی سودا صحیح نہ ہوگا۔ چونکہ مرابحہ کو کلائنٹ کی مختلف ضروریات کے لیے نقدی فراہم کرنے والی مالکاری کی سہولت کے متبادل کے طور پر استعمال نہیں کیا جاسکتا، اس لیے اگر بینک سامان ذخیرہ نہیں رکھتا تو کلائنٹ کی درخواست پر سامان خرید کر کاسٹ پلس کی بنیاد پر اسے بیچ سکتا ہے لیکن اسے صحیح بیع کی تمام ضروری شرائط نیز مرابحہ پر لاگو ہونے والی تمام اضافی شرائط پوری کرنی ہوں گی۔

اب بعض روایتی بینک بھی خرید وفروخت کا کام کرنے لگے ہیں۔ چنانچہ اسلامی بینک مرابحہ ٹو پرچیز

---

① آئی اوفی، 2004-5a، ص 113۔

② آئی اوفی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 2/5/1، ص 116۔

③ آئی اوفی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، ص 113، 114، 116، 128، دفعات 2/2/1 تا 2/2/5 اور 2/5۔

آرڈرر کے علاوہ غیر بینکی مالیاتی ذیلی اداروں کے طور پر تخصیصی انتظامِ اثاثہ اور تجارتی کمپنیاں قائم کر سکتے ہیں جو کلائنٹس کی ممکنہ مانگ کے مطابق اہم اشیا کا ذخیرہ کر کے فعال انداز میں کاروبار کریں۔ اس طرح ان کا منافع بھی بڑھ جائے گا اور کلائنٹس کو سستی قیمت پر سامان بھی مہیا ہو سکے گا۔

اگر بینک کلائنٹ کو سامان خریدنے کے لیے ایجنٹ مقرر کرے تو پہلے کلائنٹ کو بینک کی طرف سے سامان خرید کر اس کا قبضہ لینا ہوگا۔ لیکن قیمت کی ادائیگی بینک براہ راست سپلائر کو کرے گا۔ دہری ایجنسی یعنی ادائیگی کرنے کے لیے ایجنٹ بننے کے ساتھ سامان خریدنے اور قبضے میں لینے کے طریقے سے احتراز ضروری ہے کیونکہ اس صورت میں مرابحہ کا غلط استعمال ہو سکتا ہے اور اس کی آڑ میں سودی لین دین کیا جا سکتا ہے۔ ایجنسی کی صورت میں اس مرحلے پر سامان کا رسک بینک کے ذمے ہونا چاہیے جو اس سودے میں بائع ہے۔ اس کے بعد کلائنٹ مؤخر ادائیگی پر بینک سے سامان خرید سکتا ہے۔ [1]

9.8.1 مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر۔عقود کا مجموعہ:

جدید مرابحہ میں بینک اور کسی اور فریق یا کلائنٹ کے مابین ایجنسی کا تعلق بھی ہوتا ہے۔ اس شکل میں مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر تین الگ الگ عقود پر مشتمل ہوگا، یعنی

1. ایک ماسٹر معاہدہ (بنیادی ایم او یو) جس میں پوری سہولت کی صراحت کی گئی ہو جس کے بعد کلائنٹ کی جانب سے یہ وعدہ کرنا کہ وہ بینک کی پیشکش پر سامان خرید لے گا۔ یہ وعدہ فارورڈ فروخت کا دوطرفہ عقد نہیں بلکہ کلائنٹ کی جانب سے خریدنے کا یکطرفہ وعدہ ہے جو کلائنٹ کو پابند کرتا ہے، بینک کو نہیں۔
2. ایجنسی کا عقد جس میں ایجنٹ کو، جو کلائنٹ یا کوئی تیسرا فریق ہو سکتا ہے، بازار یا کلائنٹ کے تجویز کردہ سپلائر سے سامان خرید کر بینک کی طرف سے اسے قبضے میں لینا ہوتا ہے۔ یہ مرابحہ کے معاہدے سے علیحدہ ہونا چاہیے۔ [2]
3. اصل عقدِ مرابحہ۔ جو اس وقت کیا جائے جب خریدا گیا سامان بینک کی ملکیت اور ضمان میں آ چکا ہو۔

مرابحہ کا مرّوجہ معاملہ جس میں وعدہ، ایجنسی (وکالہ) اور دَین جیسے دیگر عقود آ جاتے ہیں اور اس کے ساتھ اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے ایک طے شدہ شرحِ منافع بھی شامل ہوتی ہے، متعدد سوالات کو جنم دیتا ہے، جیسے: وعدہ یکطرفہ ہونا چاہیے یا دوطرفہ، لازمی ہو یا غیر لازمی، اگر کلائنٹ وعدے سے پھر جائے تو کیا ہونا چاہیے، بینک اور کلائنٹس کی طرف سے مختلف اقدامات کی ترتیب کیا ہونی چاہیے، اصل عقدِ مرابحہ کا نفاذ کب اور کس صورت میں ہونا چاہیے، اگر کلائنٹ وقت سے پہلے ادائیگی کر دے، یا ادائیگی میں تاخیر کرے تو اس کے کیا اثرات ہوں گے۔ دیر سے ادائیگی کی صورت میں بینک کا نقصان کس حد تک پورا یا کم کیا جا سکتا

---

[1] عثمانی، 2000a، ص 106، ایجنسی کے دوران پرنسپل کی ملکیت کے لیے دیکھئے زحیلی، 2003ء، ص 674۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، ص 130۔

ہے اور مرابحہ کی کون سی شکل اور طریقہ اختیار کیا جائے کہ مختلف فریقوں کی متنوع ضروریات پوری ہو جائیں اور شریعت سے مطابقت بھی قائم رہے۔ ہم ان امور کا ذیل کی سطور میں جائزہ لیں گے۔

9.8.2 مرابحہ میں خریداری کا وعدہ:

قدیم فقہ کے اصولوں کے مطابق محض وعدے کرنے سے کوئی شخص قانونی طور پر پابند نہیں ہوتا اور کسی کو وعدے کی تکمیل پر مجبور نہیں کیا جا سکتا۔ اگر چہ وعدے کی تکمیل قابل ستائش اور خلاف ورزی قابلِ مذمت ہے تاہم وعدہ نہ تو لازمی ہوتا ہے اور نہ عدالت کے ذریعے اس کی تکمیل کرائی جا سکتی ہے۔[1] تاہم بہت سے فقہا کے نزدیک عدالت کے ذریعے وعدے کی تکمیل کرائی جا سکتی ہے۔ تیسرا نقطۂ نظر (بعض مالکی فقہا کا) یہ ہے کہ معمول کے حالات میں وعدے کی پابندی لازمی نہیں لیکن اگر وعدہ کرنے والے کی وجہ سے موعود کو نقصان ہوا ہے یا اس نے وعدے کی بنا پر کچھ محنت کی ہے یا ذمہ داری لی ہے تو وعدہ کرنے والے کے لیے تکمیل ضروری ہے اور اسے عدالت کے ذریعے اس پر مجبور کیا جا سکتا ہے۔

مولانا مفتی محمد تقی عثمانی ﷾ نے اس موضوع پر تفصیلی بحث کے بعد یہ رائے دی ہے (او آئی سی کی فقہ کونسل کی رائے بھی یہی ہے):

> ''چنانچہ ان احکامات سے ظاہر ہے کہ وعدہ پورا کرنا لازمی ہے۔ تاہم یہ سوال کہ آیا وعدے کی تکمیل عدالت کے ذریعے ہو سکتی ہے، وعدے کی نوعیت پر منحصر ہے...... لیکن کاروباری لین دین کے حوالے سے جس میں ایک فریق نے کوئی چیز خریدنے یا بیچنے کا پختہ اور حتمی وعدہ کیا ہوا اور دوسرے فریق کو اس کی وجہ سے ذمہ داریاں لینی پڑی ہوں، وعدے کی تکمیل عدالت سے نہ ہو سکنے کی کوئی وجہ نہیں۔ اس لیے اسلام کے واضح احکامات کے مطابق اگر فریقین کا اس بات پر اتفاق ہے کہ وعدہ کرنے والا اپنے وعدے کا پابند ہوگا تو عدالت سے وعدے کی تکمیل کرائی جا سکے گی۔ اگر وعدہ کرنے والا پھر جاتا ہے تو عدالت یا کوئی اور ثالث اسے سامان خریدنے یا بائع کو اصل ہرجانہ ادا کرنے پر مجبور کر سکتا ہے۔ زرِ تلافی میں اصل نقصان شامل ہوگا لیکن اس میں روایتی معاشیات کی اپر چونٹی کاسٹ شامل نہیں ہوگی۔''[2]

اس پہلو پر باب 5 میں تفصیل سے بحث ہو چکی ہے جس کے مطابق اگر فریقین متفق ہوں کہ وعدہ کرنے والا پابند ہوگا تو وعدے کی عدالت کے ذریعے تکمیل کرائی جا سکے گی اور اگر موعود کو وعدے کی وجہ سے کوئی نقصان ہوا ہے تو وعدہ کرنے والے کو وہ نقصان بھرنا ہوگا۔ ایک کلائنٹ مرابحہ کی بنیاد پر بینک سے اپنی بیان کردہ خصوصیات کا حامل کچھ سامان مقررہ سپلائر سے خریدنے کی درخواست کرتا ہے اور وعدہ کرتا ہے کہ جب بینک سامان خرید لے گا تو وہ بینک سے کاسٹ پلس کی بنیاد پر خرید لے گا۔ اگر کلائنٹ وعدے کی خلاف ورزی کرتا ہے تو بینک کو خریدی گئی اشیا واپس کرنے یا ٹھکانے لگانے میں نقصان ہو سکتا ہے۔ اس

---

① یہ امام ابوحنیفہ، امام شافعی، امام حنبل ؒ اور بعض مالکی فقہا کا نقطۂ نظر ہے، موازنہ کیجیے عثمانی 2000a، ص 121، 122۔

② عثمانی، 2000a، ص 125، 126، اسلامی فقہ اکیڈمی کا پانچواں اجلاس، قرارداد نمبر 2 اور 3۔

مسئلے کے حل کے لیے علما نے یہ فیصلہ کیا ہے کہ کلائنٹ کی جانب سے بیع کے عمل میں شامل ہونے کا وعدہ اسے کم از کم اس حد تک پابند کر دیتا ہے کہ وہ اصل نقصان پورا کرے، علاوہ اپر چونٹی کاسٹ کے نقصان کے، جو بینک کو وعدے پر انحصار کرنے کے نتیجے میں ہوا۔ یہ نتیجہ آئی او فی کے اسٹینڈرڈ آن مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر کے مطابق ہے۔ [1]

بیع مرابحہ میں دو فریقوں کے درمیان دوطرفہ باہمی وعدہ بھی جائز ہے بشرطیکہ کسی ایک یا دونوں فریقوں کو فسخ کرنے کا خیار (آپشن) دیا جائے۔ خیار نہ دیے جانے کی صورت میں یہ جائز نہیں کیونکہ بیع مرابحہ میں دوطرفہ اور لازم وعدہ بیع کے ایک عام عقد کی طرح ہوتا ہے جس میں شرط یہ ہے کہ سامان کا ملاً بائع کے قبضے میں ہو کیونکہ شریعت میں ایسی چیز کی فروخت ممنوع ہے جو بائع کے قبضے میں نہ ہو جو اس مرحلے پر بینک کے پاس نہیں ہوتی۔ [2] بینک اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کلائنٹ سے ہامش جدیہ (بیعانہ) بھی لے سکتا ہے کہ وہ بینک کے خریدنے کے بعد سامان خرید لے گا۔

کلائنٹ کی طرف سے خریداری کی درخواست کی بنیاد پر بینک سپلائر سے خریداری کا معاہدہ کر سکتا ہے اور اپنے لیے مخصوص مدت کے اندر خیار الشرط (واپسی کا آپشن) رکھ سکتا ہے۔ کلائنٹ کو سامان فروخت کیے جانے پر یہ خیار ختم ہو جائے گا۔ [3] اس طرح اسلامی بینک خیار کو خطرہ کم کرنے کے طریقے کے طور پر استعمال کر سکتے ہیں۔

تاہم یہ ذہن میں رہنا چاہیے کہ مرابحہ کا اصل عقد اُس وقت ہونا چاہیے جب بینک کو سامان کا قبضہ اور ملکیت حاصل ہو چکی ہو۔ [4] محض وعدے کو بیع کی تکمیل نہیں سمجھنا چاہیے۔

9.8.3 کلائنٹ بطورِ بینک ایجنٹ اور متعلقہ امور:

مرابحہ کی اس شکل کا عمومی ڈھانچہ یہ ہوتا ہے:

1. کلائنٹ کسی ایسی چیز کی خریداری کے لیے بینک سے درخواست کرتا ہے جو ادھار پر بیچی جا سکتی ہو۔
2. چیز خریدنے کے لیے بینک کلائنٹ کو اپنا ایجنٹ مقرر کرتا ہے۔
3. کلائنٹ بطور ایجنٹ چیز خریدتا ہے۔
4. بینک سپلائر کو رقم ادا کرتا ہے۔
5. کلائنٹ بطور ایجنٹ چیز وصول کرتا ہے اور بینک کو اس امر کی اطلاع دیتا ہے۔

---

[1] او آئی سی کی فقہ اکیڈمی اور آئی او فی اس نقطہ نظر کو تسلیم کرتے ہیں، آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 4/2، ص 119، 131، نیز دیکھئے وو گل اور ہیز، 1998ء، ص 126۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، ص 114، 115، 127، 128۔

[3] آئی او فی، 2004-5a، ص 116، 129، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 2/3/5۔

[4] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 4/1۔

6. کلائنٹ خریدنے کی پیشکش کرتا ہے اور بینک قبول کرتا ہے۔ بینک مرابحہ کے انعقاد پر ملکیت کلائنٹ کو منتقل کر دیتا ہے۔
7. کلائنٹ کسی رول اوور یا رعایت کے بغیر طے شدہ وقت پر ادائیگی کرتا ہے۔

مندرجہ بالا ڈھانچے میں یہ مراحل آئیں گے: وعدے سے قبل باہمی رضامندی، وعدے کا مرحلہ، ایجنسی کا مرحلہ، قبضہ لینا، مرابحہ کا انعقاد، مرابحہ کے نفاذ کے بعد کا مرحلہ۔ یہ تمام مراحل اپنی اپنی جگہ پر اہم ہیں اور ان میں سے کسی بھی مرحلے کے تقاضے پورے نہ کیے جائیں تو پورا سودا شرعی نقطہ نگاہ سے ناجائز ہو جائے گا:

1. کلائنٹ اور بینک مفاہمت کی یادداشت (MoU) یا ''بیچنے کے معاہدے'' (Agreement to Sell)[1] پر دستخط کرتے ہیں جس میں بینک کی لاگت مع مقررہ منافع پر بینک سامان بیچنے اور کلائنٹ خریدنے کا وعدہ کرتا ہے۔ منافع کی شرح کسی بینچ مارک سے منسلک یا معلوم لاگت سے باہمی طے شدہ سطح تک زیادہ ہو سکتی ہے۔
2. بینک اپنے لیے سامان خریدنے کی خاطر کلائنٹ کو ایجنٹ مقرر کرتا ہے اور فریقین ایجنسی کا ایک الگ مخصوص یا عمومی معاہدہ کرتے ہیں۔
3. کلائنٹ ایجنٹ کے طور پر بینک کے لیے سامان خرید کر اپنے قبضے میں لیتا ہے اور بینک سپلائر کو قیمت ادا کرتا ہے۔ آئی او فی کے اسٹینڈرڈ کے مطابق تو یہ لازمی ہے کہ ادائیگی سپلائر کو کی جائے[2]، تاہم بعض اسلامی بینک عملی مسائل کی بنا پر اس ہدایت پر عمل نہیں کرتے اور ادائیگی سپلائر کی بجائے کلائنٹ کو کر دیتے ہیں۔ پرچیز آرڈر، میٹریل رسیونگ رپورٹ، ڈلیوری چالان وغیرہ بینک کے نام پر ہونا چاہیے۔[3]
4. کلائنٹ بینک کو آگاہ کرتا ہے کہ اس نے بینک کے لیے سامان خرید کر اپنے قبضے میں لے لیا ہے اور پھر وہ وعدے کے مطابق لاگت سے زائد منافع پر بینک سے خریدنے کی پیشکش کرتا ہے۔ یہ عمل سامان کے استعمال یا صرف ہونے سے پہلے ہونا چاہیے ورنہ مرابحہ باطل ہو جائے گا۔
5. بینک پیشکش قبول کرتا ہے۔ بیع مکمل ہو جاتی ہے جس کے ساتھ ملکیت اور تمام خطرات کلائنٹ کو منتقل

---

[1] یہ معاہدۂ فروخت (Sale Agreement or Sale Deed) سے مختلف چیز ہے جس میں معاہدے پر دستخط کرتے ہی ملکیت کے حقوق خریدار کو منتقل ہو جاتے ہیں۔ Agreement to Sell میں مستقبل میں کوئی چیز بیچنے کا وعدہ کیا جاتا ہے، ملکیت کے حقوق منتقل نہیں ہوتے۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 3/1/4، ص 117، 118۔

[3] عثمانی، 2000a، ص 107، 108۔

ہو جاتے ہیں۔

مندرجہ بالا ڈھانچے میں مرحلہ بہ مرحلہ تعلق کی نوعیت یہ ہوگی:

1. بینک اور کلائنٹ: پرنسپل اور ایجنٹ۔
2. بینک اور کلائنٹ: واعد اور موعود۔
3. بینک اور سپلائر: خریدار اور بائع۔
4. بینک اور کلائنٹ: بائع اور خریدار۔
5. بینک اور کلائنٹ: دائن اور مدیون۔

مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر کی اس شکل کے مختلف مراحل کی شرائط مندرجہ ذیل ہیں

وعدے سے پہلے کا مرحلہ- مالکاری سہولت کی منظوری:

مالکاری سہولت کی منظوری کے لیے مندرجہ ذیل نکات کو پیش نظر رکھنا چاہیے: یہ ضروری ہے کہ بینک اور کلائنٹ کے درمیان لین دین حقیقی ہو جس میں مجاز اشیا کی خرید و فروخت ہو رہی ہو۔ مرابحہ کو صرف سیالیت یا نقد کی مالکاری فراہم کرنے کے لیے استعمال نہیں کیا جا سکتا۔ سہولت کی منظوری کے وقت بینک کو اس بات کو یقینی بنانا چاہیے کہ کلائنٹ واقعی سامان خریدنے کا عزم رکھتا ہے۔ اس کے علاوہ کلائنٹ اور سپلائر کے درمیان پہلے سے کوئی معاہدہ بیع نہیں ہونا چاہیے۔ کوئی ایسا عقد بینک کو منتقل کرنا جائز نہیں جو کلائنٹ اور سپلائر کے درمیان پہلے ہی طے پا چکا ہو کیونکہ یہ بیع العینہ کے مترادف ہوگا جو ممنوع ہے۔ تاہم اگر ایسا کوئی معاملہ حتمی شکل میں طے نہیں پایا تھا تو بینک مرابحہ کا معاہدہ کر سکتا ہے۔ بینک کو یہ امر بھی یقینی بنانا چاہیے کہ سپلائر یا جس فریق سے سامان خریدا جا رہا ہے تیسرا فریق ہے، کلائنٹ، اس کا ایجنٹ یا کوئی اور ایسا ادارہ نہیں جس میں 50 فیصد سے زائد ملکیت کلائنٹ کی ہو۔

مطلوبہ شے نوعیت کے اعتبار سے صحیح مرابحہ کی اہل ہونی چاہیے۔ جو اشیا بیع الصرف کے دائرے میں آتی ہیں جیسے سونا، چاندی اور کرنسی، ان کا مرابحہ مؤجلہ نہیں ہو سکتا کیونکہ ان اشیا کا تبادلہ ہاتھ کے ہاتھ ہونا چاہیے۔[1] سہولت کی منظوری دیتے وقت بینک کو انتظامِ خطرہ، مارکیٹنگ اور اشیا کی ایسی خاصیت، جو اس کی نفع آوری اور کلائنٹ کے کیش فلو اور اس کی خطر پذیری پر اثر انداز ہو سکے، کے نقطہ نظر سے بھی معاملے اور اشیا کی نوعیت کا جائزہ لینا چاہیے۔

وعدے کا مرحلہ- مرابحہ سہولت کا مجموعی معاہدہ (Master Agreement):

کلائنٹ کی درخواست کے ابتدائی جائزے کے بعد بینک مرابحہ سہولت کا ایک مجموعی معاہدہ یا مفاہمت کی یادداشت پر دستخط کرے گا جس میں سہولت کی حد، سامان کی نوعیت، فروخت پر بینک کے منافع کا تعین،

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 2/2/6، ص 114، 128۔

ادائیگی کا نظام الاوقات، کلائنٹ کی جانب سے دی جانے والی ضمانت اور دیگر قواعد و شرائط باہمی طور پر طے پائیں گی۔ مفاہمت کی اس یادداشت کی بنیاد پر ذیلی مرابحہ کے تحت وقتاً فوقتاً کئی کھیپوں (Consignments) میں خریداری کی جاسکتی ہے۔ مفاہمت کی یادداشت میں خریداری کی ریکویزیشن، ڈلیوری رپورٹ، پرامیسری نوٹ اور ضمانت کی نوعیت بھی شامل ہوگی۔ اگر فریقین راضی ہوں تو اس موقعے پر ایجنسی کے عقد پر بھی دستخط کیے جاسکتے ہیں۔

خریداری کی ریکویزیشن:

مفاہمت کی یادداشت کے مطابق کلائنٹ وقتاً فوقتاً بینک کو سامان خریدنے کی ریکویزیشن دے گا جس میں اُن اشیا کے کوائف درج ہوں گے جو بینک سے خریدنی ہیں اور ممکن ہو تو اس میں سپلائر کا نام، لاگتی قیمت اور حوالگی کی مقررہ تاریخ بھی درج کی جاسکتی ہے۔ اس مرحلے پر بھی بینک کو یقینی بنانا چاہیے کہ اشیا پہلے سے کلائنٹ کی ملکیت نہیں ورنہ شریعہ ایڈوائزر بینک سے اس سودے کی آمدنی کو چیریٹی اکاؤنٹ میں ڈالنے کو کہہ سکتا ہے۔ کلائنٹ بھی بینک سے یہ تحریری وعدہ کرے گا کہ وہ اس کی درخواست پر خریدا جانے والا سامان بینک سے خریدے گا۔ عام طور پر خریداری کی ریکویزیشن میں یہ وعدہ موجود ہوتا ہے۔ اگر سپلائر کا نام خود کلائنٹ بتائے تو بینک پرفارمنس بانڈ طلب کرسکتا ہے کہ سپلائر کی فراہم کردہ اشیا کلائنٹ کے لیے قابل قبول ہوں گی۔

کلائنٹ سے بیعانہ (ہامش جدیہ) طلب کیا جاسکتا ہے تاکہ یہ توثیق ہوسکے کہ وہ واقعتاً خریداری کرنا چاہتا ہے۔ یہ سیکورٹی ڈپازٹ بھی ہوگا۔ اگر بینک سامان خرید لیتا ہے لیکن کلائنٹ وعدے سے پھر جاتا ہے اور سامان نہیں خریدتا تو بینک مارکیٹ میں سامان بیچ سکتا ہے اور ہامش جدیہ سے اصل نقصان پورا کرسکتا ہے۔ تاہم بینک اپرچونٹی کاسٹ کی شکل میں ''فرصت ضائعہ کی تلافی'' یا سیال شکل میں نقصانات (Liquidated Damages) کا ہرجانہ وصول نہیں کرسکتا۔[1]

مناسب یہ ہے کہ سامان خریدنے کے لیے بینک براہ راست سپلائر کو ادائیگی کرے تاکہ رقم کسی شک و شبہے کے بغیر اصل مقصد کے لیے استعمال ہو۔ تجربے سے ثابت ہوتا ہے کہ اگر رقم کلائنٹ کو دے دی جائے تو اس کے غلط استعمال کے امکانات ہوتے ہیں جس میں شریعت سے عدم مطابقت بھی ہوسکتی ہے۔ سپلائر کو پیشگی ادائیگی بھی کی جاسکتی ہے اور اس صورت میں بینک کے نفع کا مارجن اس نفع سے زیادہ ہوگا جو مال کی فراہمی کے بعد کی جانے والی ادائیگی کی صورت میں ہوتا ہے۔

ایجنسی کا مرحلہ:

ایجنسی کا عقد مفاہمت کی یادداشت پر دستخط کرنے کے ساتھ ساتھ کیا جاسکتا ہے لیکن یہ عقد لازماً کلائنٹ

[1] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 4/2، ص 119۔

کی جانب سے اشیا کی خریداری سے پہلے ہونا چاہیے۔ اگر کلائنٹ نے ایجنسی کے عقد سے پہلے اشیا خرید لیں تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اشیا پہلے سے اس کی ملکیت میں ہیں اور یہ بیع العینہ کا معاملہ ہو جائے گا جو ممنوع ہے۔ ایجنسی کا عقد خصوصی بھی ہو سکتا ہے جب خرید کی جانے والی اشیا کی نوعیت یکساں نہ ہو اور عمومی بھی ہو سکتا ہے جب یکساں نوعیت کی اشیا خریدنا مقصود ہو۔

خریداری کا مرحلہ:

کلائنٹ بینک کے ایجنٹ کی حیثیت سے اور طے شدہ کوائف کے مطابق سامان خریدے گا۔ اس مرحلے پر کئی صورتیں پیدا ہو سکتی ہیں۔ اگر لاگتی قیمت پہلے ہی دی جا چکی ہے اور سپلائر کچھ رعایت دیتا ہے تو بیع مرابحہ کے نفاذ کے وقت یہ رعایت کلائنٹ کو منتقل کی جائے گی اور بیع کی لاگت میں کمی کر دی جائے گی۔ اگر قیمتوں میں اضافہ ہوتا ہے اور سودے کی مالیت مرابحہ کی منظور کردہ حد سے تجاوز کر جاتی ہے تو بینک یا پرنسپل کو آگاہ کیا جانا چاہیے جو قبول کرنے یا نہ کرنے کا فیصلہ کرے گا۔ اگر طے شدہ قیمت کے سوا کسی اور قیمت پر سامان خریدا جائے تو بینک کو سودا مسترد کرنے کا اختیار ہے۔ اگر خریدا گیا سامان ایجنسی کے عقد میں مندرج سامان سے مختلف ہے تو باہمی رضامندی سے ترمیم کی جا سکتی ہے۔ عام طور پر بینک ایک میعاد مقرر کرتے ہیں جس کے دوران خریداری کرنا ضروری ہے اور اگر کوئی تاخیر ہو تو بینک کلائنٹ سے اپرچونٹی کاسٹ کے بغیر سامان کی لاگت کے مساوی رقم واپس کرنے کا مطالبہ کر سکتا ہے۔

اثاثے کی ملکیت اور قبضے کا حصول:

شریعت سے مطابقت کے لیے یہ ضروری ہے کہ بینک مرابحہ کے انعقاد سے پہلے سامان کی ملکیت اور اصل یا حکمی قبضہ حاصل کرے۔ قبضہ لینے کی شکلیں سامان کی نوعیت اور کاروباری عرف کے لحاظ سے مختلف ہو سکتی ہیں۔ شریعت کے نقطۂ نظر سے شرط یہ ہے کہ سامان کی ذمہ داری اور خطرہ بینک کو منتقل ہو جائے۔ او آئی سی کی اسلامی فقہ اکیڈمی نے 'قبضے' کی شکلوں کے حوالے سے اپنے چھٹے اجلاس میں قرار دیا:

> ''جس طرح اشیاء کا قبضہ طبعی ہو سکتا ہے جو چیز کو اپنے ہاتھ میں لے کر یا خوردنی اشیاء کو ناپ کر یا وزن کر کے یا اشیاء کو خریدار کی عمارت میں پہنچا کر دیا اور لیا جاتا ہے، اسی طرح قبضہ معنوی یا حکمی بھی ہو سکتا ہے جو اشیاء کو دوسرے کے اختیار میں دے کر دیا جا سکتا ہے۔ اسے بھی صحیح قبضہ تسلیم کیا جائے گا چاہے طبعی قبضہ نہ ہوا ہو۔ جہاں تک قبضے کی شکل کا تعلق ہے، یہ مختلف اشیاء کے حوالے سے مختلف ہو سکتا ہے جس کا تعلق اس کی نوعیت سے اور اس سلسلے میں رائج طریقوں سے ہے۔''[1]

اُس وقت کا واضح تعین کیا جانا چاہیے جب چیز کا خطرہ سپلائر سے بینک کو اور پھر بینک سے کلائنٹ کو منتقل ہوتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ یوریا کھاد کے کارخانوں کی مالکاری کے لیے علما عام طور پر پائپوں میں موجود

---

[1] اسلامی فقہ اکیڈمی کی کونسل، 2000ء، ص 107۔

قدرتی گیس کے مرابحہ کو درست نہیں سمجھتے۔گیس کمپنی یہ نہیں کہہ سکتی کہ ''اس'' وقت یا مقام سے گیس کا ضمان اور خطرہ بینک کو اور پھر بینک سے کلائنٹ کو منتقل ہو گیا ہے۔مزید یہ کہ مرابحہ کے نفاذ کے وقت اشیا کا موجود ہونا ضروری ہے۔بعض اوقات یہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ بطور ایجنٹ سامان وصول کر لیتا ہے اور بینک کو مطلع کرنے اور ''ایجاب وقبول'' سے بھی پہلے اُسے پیداوار کے عمل میں استعمال کرتا ہے۔شرعی نقطہ نظر سے یہ قابل اعتراض ہے۔مرابحہ کے نفاذ سے قبل بینک کو اس امر کو یقینی بنانا چاہیے کہ چیز اس شکل میں موجود ہے اور اس مقصد کے لیے مناسب یہ ہے کہ بینک طبعی معائنے کے لیے کسی شخص کو مقرر کرے۔علاوہ ازیں اس مرحلے تک ملکیت سے متعلق تکافل سمیت تمام اخراجات بینک کو ادا کرنے چاہئیں۔اس وقت سے پہلے کوئی نقصان ہو تو وہ بھی بینک کے ذمے ہوگا کیونکہ سامان کا مالک وہی ہے۔

مرابحہ کے انعقاد کا مرحلہ-ایجاب وقبول:

جب کلائنٹ بطور ایجنٹ سامان کا قبضہ حاصل کر لے تو اسے ایک قبضہ رپورٹ دینی چاہیے اور سامان خریدنے کی پیشکش کرنی چاہیے۔بینک پیشکش قبول کرے گا اور سودا مکمل اور نافذ ہو جائے گا۔مرابحہ سودے کی تمام شقیں، جیسے عقد میں طے پانے والی قیمت (لاگت مع منافع)، ادائیگی کی تاریخ یا نظام الاوقات وغیرہ قبولیت کے اس خط میں موجود ہونی چاہئیں جو بینک دے گا۔مرابحہ کے نفاذ پر کلائنٹ اور بینک کے درمیان خریدار اور بائع کا تعلق مدیون اور دائن کے تعلق میں تبدیل ہو جائے گا۔اس کے بعد بینک سامان کو پہنچنے والے کسی نقصان کا ذمہ دار نہیں ہوگا۔

خریداری کی ریکویزیشن کے مطابق سامان وصول کرنے کے بعد کلائنٹ کو یہ توثیق کرنی چاہیے کہ سامان کا معائنہ کر لیا گیا ہے اور ان کا معیار اور موزونیت اطمینان بخش ہے۔اسے بینک کو بیچی گئی اشیا کے حوالے سے کسی نقصان یا تیسرے فریق کی ذمہ داری سے سبکدوش بھی کرنا چاہیے۔آئی او فی اسٹینڈرڈ کی سفارش کے مطابق بینک کو چاہیے کہ وہ سامان میں کسی نقص کی صورت میں ہرجانہ طلب کرنے کے لیے کلائنٹ کو سپلائر سے رجوع کرنے کا حق تفویض کرے جو بصورت دیگر بینک ہی سپلائر سے وصول کر سکے گا۔[1]

مرابحہ کی قیمت کے مقابل ضمانت لینا:

بینک کلائنٹ سے مؤخر کی گئی مرابحہ قیمت کی بروقت ادائیگی کے لیے ضمانت دینے کا مطالبہ کر سکتا ہے۔یہ بھی جائز ہے کہ خود فروخت شدہ سامان ہی بطورِ ضمانت بینک کو دے دیا جائے بشرطیکہ کلائنٹ کو ایک بار قبضہ دیا جا چکا ہو۔اس صورت میں سامان کا فائدہ اور خطرہ (Risk and Reward) کلائنٹ کا ہوگا۔ بینک مالکاری سہولت کی مالیت، کاروبار کی نوعیت اور کلائنٹ کی ساکھ کے مطابق مندرجہ ذیل اقسام کی ضمانتیں طلب کر سکتا ہے: اثاثوں پر ہائپوتھیکیشن چارج، سامان اور یا قابل فروخت اشیا کا گروی رکھنا،

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، دفعہ 4/9، ص 120۔

ڈپازٹس پر لیئن، منقولہ وغیر منقولہ املاک پر مارگیج چارج، بینک گارنٹی، شخصی ضمانت یا کوئی ایسی ضمانت جس پر بینک اور کلائنٹ کے مابین اتفاق ہو جائے۔ بعض شریعت بورڈ ز سودی تمسکات کو بطورِ ضمانت قبول کرنے کی اجازت دیتے ہیں (جیسے ٹی ڈی آرز اور ایف ڈی آرز کے عوض مرابحہ سہولت)۔ اس صورت میں وہ بینک کو صرف اصل رقم کی حد سے رجوع کرنے کا اختیار دیتے ہیں۔ تاہم بہتر یہی ہے کہ سودی وثیقوں کو ضمانت کے طور پر نہ لیا جائے اور کلائنٹ سے کہا جائے کہ وہ ایسے وثیقوں کو بھنا کر کوئی شریعت سے ہم آہنگ ضمانت پیش کرے۔

9.9 مرابحہ کے حوالے سے درپیش اشکالات اور مسائل:

مذکورہ بالا طریقہ کار پیچیدہ ہے اور متعدد مسائل کا باعث بن سکتا ہے جو عقدِ بیع، ادھار قیمت اور وعدے اور ایجنسی کو اصل عقدِ مرابحہ سے منسلک کرنے کے قانونی مضمرات کے حوالے سے ہو سکتے ہیں۔ اس سلسلے میں بعض اوقات ایک اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ اسلامی بینکوں کے مرابحہ لین دین میں ایک کے اندر دو سودے ہوتے ہیں: وعدے کا معاملہ اور عقدِ بیع۔ اعتراض یہ ہے کہ چونکہ وعدے کو لازم بنا دیا جاتا ہے اس لیے بیع کی نوعیت متاثر ہوتی ہے اور ایک عقد میں دو عقود شامل ہو جاتے ہیں۔[1] تاہم یہ بہت سادہ سی بات ہے کہ اس میں شریعت کے کسی اصول کی خلاف ورزی نہیں ہوتی، دورِ حاضر کے تقریباً تمام فقہا نے اسے جائز قرار دیا ہے کیونکہ وعدہ یا ابتدائی معاہدہ (MoU) باقاعدہ عقد کی شکل اختیار نہیں کرتا۔ عقدِ بیع اور خریدنے کے وعدے کے مضمرات جدا جدا ہوتے ہیں۔ یکطرفہ وعدہ، وعدہ ہی رہتا ہے اور عقد نہیں بن سکتا۔

جہاں تک مرابحہ کے ذریعے فروخت ہونے والی اشیا کی ادھار قیمت کے نقد قیمت سے زیادہ ہونے کا تعلق ہے، اس پہلو پر ابواب 4 اور 6 میں تفصیل سے بحث ہو چکی ہے۔ ذیل میں کچھ دیگر مسائل کا جائزہ لیا جائے گا۔

9.9.1 مکرر خریداری (Buy-back) سے بچنا:

بیع العینہ جسے عام طور پر باز خریداری (Buy-back) کہتے ہیں، دہری بیع ہوتی ہے۔ دائن اور مدیون حیلے کے طور پر آپس میں سامان کی فروخت اور مکرر خریداری کا عمل کرتے ہیں، ایک بار نقد اور پھر دوسری بار زیادہ قیمت پر ادھار کے عوض۔ اس پورے عمل کا نتیجہ دراصل سودی قرض کی صورت میں برآمد ہوتا ہے۔ یہ ربو کی ممانعت سے دامن بچانے کا ایک حیلہ ہے اور ممنوع ہے۔ اگرچہ ملائشیا میں بینک حکام اسے درست قرار دیتے ہیں تاہم مشرق وسطیٰ اور بقیہ مسلم دنیا کے علما نے اسے ناجائز ٹھہرایا ہے۔ چنانچہ مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر پر عمل کرتے وقت اسلامی بینکوں کو یہ دھیان رکھنا چاہیے کہ کلائنٹ کی طلب کردہ اشیا کہیں پہلے

---

[1] رے، 1995ء، ص54۔

سے اس کی ملکیت میں تو نہیں جنہیں وہ بینک کے ہاتھ نقد فروخت کر کے دوبارہ ادھار خریدنا چاہتا ہے۔ آئی اوفی کا نقطہ نظر بھی یہی ہے۔[1]

9.9.2 مرابحہ میں خیار (بیع کو منسوخ کرنے کا اختیار):

بیشتر علما مرابحہ کی جدید شکل میں خیار کو لازمی نہیں سمجھتے۔ بعض بینک عقد میں یہ شق رکھتے ہیں کہ اگر خریدار سامان کا معائنہ خود کرے یا اگر اسے سامان کے کوائف سے آگاہ کر دیا جائے تو سامان میں کوئی نقص ہونے کی صورت میں خریدار ذمہ دار ہوگا۔ تاہم سامان کی مقدار یا کوائف میں کوئی کمی یا نقص بائع کی ذمہ داری ہوگی۔ مؤخر الذکر صورت میں ایک حل یہ بھی ہے کہ سامان کم ہونے کی بنا پر قیمتِ فروخت میں متناسب کمی کر دی جائے۔ اس صورتحال میں خریدار کو عقد منسوخ کرنے کا اختیار رہتا ہے۔[2]

چنانچہ فقہی نقطہ نظر سے اگر سامان ناقص یا بیان کردہ کوائف کے مطابق نہ ہو تو کلائنٹ کو خیار العیب یا خیار الوصف دستیاب ہوتا ہے۔ اگر وہ معیار کمتر ہونے کی وجہ سے مرابحہ کے نفاذ سے پہلے سامان مسترد کر دیتا ہے تو وہ سپلائر کو واپس کیا جا سکتا ہے اور اسی عقد یا نئے مرابحہ کے ذریعے مطلوبہ معیار کا سامان حاصل کیا جا سکتا ہے۔ بینک عقد میں یہ شق بھی شامل کر سکتا ہے کہ کلائنٹ کی جانب سے سامان کے معائنے اور مرابحہ کے نفاذ کے بعد بینک کسی نقص یا خرابی کا ذمہ دار نہ ہوگا۔[3] جیسا کہ مندرجہ بالا سطور میں بیان کیا گیا، کارکردگی کی گارنٹی کی صورت میں بینک کلائنٹ کو یہ حق تفویض کر سکتا ہے۔

اگر کلائنٹ کو خیار کا حق حاصل ہو تو بینک کو زیادہ خطرہ برداشت کرنا ہوگا اور ہو سکتا ہے کہ مالکاری فراہم کرنے سے پہلے اسے ہمہ گیر مارکیٹ سروے کرانا پڑے جو بیشتر اسلامی بینکوں کے لیے ممکن نہیں ہوگا۔ خطرات سے بچنے کے لیے بینک عملاً یہ کر رہے ہیں کہ سامان کی خریداری اور سپلائر سے وصولی کے لیے کلائنٹ کو اپنا ایجنٹ مقرر کر دیتے ہیں۔ کلائنٹ پوری احتیاط سے اپنی ضرورت کے مطابق سامان خریدے گا۔ زیادہ تر یہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ سپلائر کا بھی تعین کر دیتا ہے۔ اس صورت میں بینک کلائنٹ سے پرفارمنس گارنٹی بھی لے سکتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ سامان کے معیار کے معاملے میں کلائنٹ ذمہ دار ہوگا۔

9.9.3 مرابحہ کے طے پانے کا وقت:

ایک اور مسئلہ اُس وقت کا ہے جب بینک قانوناً سامان کلائنٹ کے ہاتھ بیچ سکتا ہے۔ اس سلسلے میں شرط یہ ہے کہ عقد مرابحہ اس وقت کیا جائے جب بینک سامان کی ملکیت اور اس کا قبضہ لے چکا ہو اور اس میں

---

[1] آئی اوفی، 2004-5a، ص 114، 128۔

[2] کویت فنانس ہاؤس، 2، فتویٰ نمبر 61، رے میں انگریزی ترجمہ، 1995ء، ص 181۔

[3] آئی اوفی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 4/9۔

کسی نقص یا نقصان کا ذمہ دار ہو۔[1] علماء عام طور پر یہ سفارش کرتے ہیں کہ جدید مرابحہ لین دین جائز ہے بشرطیکہ بینک سامان فروخت کرنے سے پہلے اس کا مکمل قبضہ لے اور نقصان کا اور سامان کے ناقص ہونے کی صورت میں واپسی کا ذمہ دار ہو۔ تاہم بعض فتاویٰ میں بینک کے قبضہ لینے سے پہلے بیع نافذ ہونے کے حوالے ملتے ہیں۔[2] اس قسم کے فتوے اسلامی بینکاری کے لیے ساکھ کے مسائل پیدا کر سکتے ہیں۔ کلائنٹ کی جانب سے بینک کے لیے سامان خریدنے کے ایجنسی کے عقود اور کلائنٹ کی طرف سے خریداری کے بعد فوری فروخت کو مرابحہ عقود کا لازمی جزو بنا دیا جاتا ہے۔ اسلامی بینکوں کو اس طریقہ کار سے اجتناب کرنا چاہیے اور ایجنسی کے عقود کو عقود مرابحہ سے بالکل علیحدہ رکھنا چاہیے۔ جب سامان بطور ایجنٹ کلائنٹ کے قبضے میں آ جاتا ہے تو کلائنٹ اور بینک کے درمیان ایجاب وقبول کا عمل قطعی الگ ہونا چاہیے۔

9.9.4 کلائنٹس کی نادہندگی سے متعلقہ مسائل:

روایتی بینکاری نظام میں بروقت ادائیگی نہ کرنے والے کلائنٹ کو عموماً سود کی بلند تر شرح پر قرض ری شیڈول کرانا ہوتا ہے۔ اسے جو اضافی سود دینا پڑتا ہے وہ اسے بروقت ادائیگی پر مائل کرتا ہے۔ اس لیے سوال یہ ہے کہ اسلامی مالیاتی نظام میں ادائیگی میں قصداً تاخیر کا مسئلہ کیسے حل کیا جائے۔ ایک طریقہ یہ ہے کہ بینک عقد مرابحہ میں یہ شق شامل کرے کہ اگر کلائنٹ نے کسی حقیقی سبب کے بغیر ادائیگی میں تاخیر کی تو تمام بقیہ اقساط واجب الادا ہو جائیں گی۔ اس صورت میں توقع کی جا سکتی ہے کہ کلائنٹ زیادہ نظم وضبط کا مظاہرہ کرے گا۔ ایک متبادل یہ ہے کہ بینک کسی بھی نادہندگی پر کلائنٹ کی طرف سے دی گئی ضمانت کو بیچ کر اپنا واجب الوصول حاصل کر لے۔ لیکن یہ نہ عملاً ممکن ہے کہ ایک قسط کی عدم وصولی پر گاہک سے تعلق ختم کر لیا جائے اور نہ ہی یہ گاہکوں اور خود بینکاری نظام کے لیے فائدہ مند ہے۔[3] نادہندگی کے مسئلے پر ابواب 2 اور 7 میں بھی بحث کی گئی ہے۔ یہاں ہم مختصراً متعلقہ نکات کا تذکرہ کریں گے۔

کلائنٹ کی جانب سے حلف کے ذریعے اسلامی بینک عقود میں یہ شق شامل کرتے ہیں کہ نادہندگی کی صورت میں کلائنٹ چیرٹی کے طور پر کوئی رقم ادا کرے گا۔ اسلامی بینکوں سے منسلک علما کے درمیان اس بات پر اتفاق رائے ہو گیا ہے کہ بروقت ادائیگی نہ کرنے والے غیر ذمہ دار کلائنٹس پر بینکوں کو لیٹ فیس عائد کرنے کا اختیار ہے (اس کا مطلب یہ ہے کہ جو کلائنٹس کسی حقیقی مجبوری کی بنا پر ادائیگی کرنے سے معذور ہیں انہیں لیٹ فیس ادا نہیں کرنی پڑے گی)۔ لیکن اس جرمانے کی آمدنی رفاہی مقاصد کے لیے استعمال ہونی چاہیے۔ صرف کوئی عدالت یا آزاد ادارہ ہی اس رقم کے کسی حصے کو بینک کو بطور ہرجانہ دے سکتا ہے۔ اس بارے

---

[1] اسلامی بینکوں کی بین الاقوامی تنظیم (IAIB)، 1990ء، ص 36، 37۔

[2] کویت فنانس ہاؤس، 2، فتویٰ نمبر 63، نیز دیکھیے رے، 1995ء، ص 48۔

[3] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے مرابحہ، دفعہ 5/1۔

میں پاکستان کی سپریم کورٹ کی شریعت اپیلٹ بنچ کا کہنا ہے:

''مقننہ بھی ایسے کسی فریق پر جرمانہ عائد کرنے کا اختیار عدالت کو سونپ سکتی ہے جو اپنی مالی ذمہ داری پوری نہ کرے یا بے جا عذر تراشنے اور مقدمے کے فیصلے کو مؤخر کرنے اور واجبات ادا نہ کرنے کے لیے تاخیری حربے اختیار کرنے کا مجرم پایا جائے، اور اس جرمانے میں سے صورتحال کے مطابق چھوٹی یا بڑی رقم اس فریق کو بطور تلافی دی جاسکتی ہے جو ان حربوں کی وجہ سے نقصان اور زحمت کا شکار ہوا ہو۔ جرمانے کی رقم ریاست وصول کرسکتی ہے اور اسے رفاہی مقاصد کے لیے اور مفاد عامہ کے منصوبوں میں بشمول غریب افراد کی معاشی حالت بہتر بنانے کے منصوبوں میں استعمال کیا جاسکتا ہے۔''[1]

لہٰذا عدالتیں یا پھر ریاست یا ضابطہ کار اداروں کی مقرر کردہ تصفیہ کمیٹیاں اصل نقصان کی تلافی کا تعین کرسکتی ہیں لیکن وہ اپرچونٹی کاسٹ کے روایتی تصور کی بنیاد پر آمدنی کے نقصان کا تعین نہیں کرسکتیں۔ اگر عدالت جرمانے کے کسی حصے کو بینک کے لیے جائز قرار نہیں دیتی تو وہ حصہ صرف رفاہی مقاصد کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے اور بینک کو بطور تلافی نہیں دیا جاسکتا۔

اجتہاد کے راستے پر مزید آگے چلتے ہوئے البرکہ، سوڈان کے شریعت بورڈ کے ایک فتوے کے تحت اسلامی بینکوں کو اس شرح پر فیس لینے کا اختیار دیا گیا ہے جو نادہندگی کی مدت کے دوران بینک نے حاصل کی ہو (Realized Rate of Return) اور یہ لیٹ فیس بینک کی آمدنی سمجھی جاتی ہے، اس میں یہ فرض کیا جائے گا کہ گویا تاخیر سے ملنے والی رقم وہ منافع کما چکی ہے جو بینک کو ملتا۔[2] تاہم اس طرح حاصل کی گئی شرح منافع چارج کرنا اپرچونٹی کاسٹ کے روایتی تصور سے زیادہ قریب ہے اور اس قسم کے اجتہادی تصورات کے ساتھ کیے جانے والے مرابحہ عقود اور مغربی سودی تجارتی مالکاری میں امتیاز کرنا مشکل ہوگا۔ اسلامی مالیاتی نظام کی ساکھ اسی وقت قائم ہوسکتی ہے جب یہ امتیاز واضح طور پر موجود ہو۔

9.9.5 قبل از وقت ادائیگی پر رعایت:

بعض کلائنٹس مقررہ تاریخ سے پہلے ادائیگی کرنے کی خواہش رکھتے ہیں اور روایتی بینکاری کی طرح قبل از وقت ادائیگی پر رعایت (Early Payment Rebate) کے طلبگار ہوسکتے ہیں۔ حنفی فقہ کے مطابق اس کی گنجائش موجود ہے (درمختار، ردالمحتار اور کئی فتاویٰ کی روشنی میں) تاہم معاصر علما کی اکثریت مرابحہ میں قبل از وقت ادائیگی پر رعایت کے حق میں نہیں۔ اس مسئلے کا باب 7 میں تفصیل سے جائزہ لیا جاچکا ہے۔ او آئی سی کی فقہ اکیڈمی، پاکستانی سپریم کورٹ کی شریعت اپیلٹ بنچ، مشرق وسطیٰ میں اسلامی بینکوں کی شریعہ کمیٹیاں اور علما بالعموم یہ سمجھتے ہیں کہ یہ رعایت مرابحہ معاملے کو بالاقساط سودی فروخت سے مماثل کردے

---

[1] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، ص 477، پیرا 24، عدالتی فیصلہ، اسلامی فقہ اکیڈمی کی کونسل، 2000ء، ص 251، 252، آئی او فی، 5a-2004، ص 122، 132۔

[2] فتوے کا انگریزی ترجمہ، دیکھیے: رے، 1995ء، ص 182، 183۔

گی۔ تاہم آئی او فی کے اسٹینڈرڈ آن مرابحہ میں اس رعایت کو اس صورت میں جائز قرار دیا گیا ہے جب یہ عقد مرابحہ میں پہلے ہی طے نہ کر لی گئی ہو۔[1] چنانچہ اگر کلائنٹ جلد ادائیگی کرتا ہے اور بینک کی جانب سے مرابحہ کی قیمت پر ڈسکاؤنٹ دینے کا کوئی وعدہ نہیں کیا گیا تو بینک اپنی صوابدید پر رعایت دے سکتا ہے۔ لیکن اسے معمول بنا لینا درست نہیں اور اس قسم کا کوئی معاملہ سامنے آئے تو اس کا فیصلہ بینک کے مشیر شریعت سے مشاورت کے ساتھ میرٹ پر ہونا چاہیے۔

9.9.6 مرابحہ میں رول اوور:

مرابحہ میں ''رول اوور'' کا مطلب ہے کسی گزشتہ مرابحہ کی قابل وصولی رقم، جس کی ادائیگی اب تک نہ کی گئی ہو، کے عوض ایک اور مرابحہ کا عقد کرنا۔ کلائنٹ کی جانب سے عدم ادائیگی کی وجہ سے پہلے والی قابل وصولی رقم میں مزید مارک اپ جمع کر دیا جاتا ہے۔ یہ واضح طور پر ربو ہے کیونکہ بینک مرابحہ کے سودے میں، جس کے نتیجے میں بیچی گئی اشیاء کی ملکیت کلائنٹ کو منتقل ہو چکی ہو، وجود میں آنے والے دَین سے زائد رقم نہیں لے سکتا۔ اب بینک کو قیمت از سرِ نو متعین کرنے کا کوئی اختیار نہیں۔ ری شیڈولنگ جائز ہے، ری پرائسنگ نہیں۔ دوسرے لفظوں میں عقدِ مرابحہ میں طے کردہ رقم کی وصولی کا نظام الاوقات تبدیل ہو سکتا ہے مگر رقم میں کوئی اضافہ ربو ہونے کی وجہ سے ناجائز ہوگا۔ لہٰذا رول اوور کی اجازت نہیں۔ بینک اپنی صوابدید پر اصل رقم میں کسی تبدیلی کے بغیر ادائیگی کا نظام الاوقات بدل سکتا ہے۔ کلائنٹ سے عقد مرابحہ میں درج حلف نامے کے مطابق لیٹ فیس کی مد میں جو بھی رقم لی جائے گی وہ چیرٹی اکاؤنٹ میں جائے گی۔ تاہم نئی اشیا کی فروخت کے ذریعے نئی مرابحہ سہولت فراہم کی جا سکتی ہے۔

9.9.7 حصص میں مرابحہ:

پچھلے کئی سالوں سے اسلامی بینک حصص میں مرابحہ کر رہے ہیں جس کے لیے عموماً وہ کلائنٹ کو ایجنٹ بنا کر اس کے ذریعے حصص خریدتے ہیں اور مرابحہ کی بنیاد پر کلائنٹ کو ہی فروخت کر دیتے ہیں۔ چونکہ حصص جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں کے ٹھوس اثاثوں کی نمائندگی کرتے ہیں اس لیے ان کی خرید و فروخت جائز ہے بشرطیکہ شریعہ اسکالرز کے بتائے ہوئے چھان بین کے معیار لاگو کیے جائیں۔ اسی طرح مرابحہ کے ذریعے حصص کی فروخت بھی جائز ہے لیکن اسلامی بینکوں کو شریعت سے مطابقت کے سلسلے میں بہت احتیاط کرنی چاہیے۔ بینکوں کو براہ راست بروکرز کو ادائیگی کرنی چاہیے اور کلائنٹ کو حصص خریدنے کے لیے ایجنٹ مقرر نہیں کرنا چاہیے کیونکہ اس میں وہ مسائل درپیش نہیں ہوتے جو اشیا و سامان کی تجارت میں ہوتے ہیں۔ جب بینک حصص کی قیمت ادا کر دے اور حصص اصلاً یا کسی مرکزی ڈپازٹری کے توسط سے اسے منتقل ہو جائیں تو بینک مرابحہ کی بنیاد پر انہیں آگے فروخت کر سکتا ہے۔ اگر منتقلی میں وقت لگے تو بینک کو حقیقی منتقلی کے لیے

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، ص 132۔

انتظار کرنا ہوگا۔ عموماً منتقلی میں تین دن لگتے ہیں اس لیے بینک کو تین دن تک کا خطرۂ قیمت (Price Risk) برداشت کرنا ہوگا۔ علاوہ ازیں جن حصص کا مرابحہ ہونا ہو وہ مرابحہ کلائنٹ کے کسی ملحقہ ادارے کے نہیں ہونے چاہئیں ورنہ یہ ''بازخریداری'' ہوگی جو ممنوع ہے۔

9.9.8 سامانِ تجارت کا مرابحہ (Commodity Murabaha) بطور ٹریژری آپریشن:

مشرق وسطیٰ اور مغربی ممالک کے بعض بینک اجناس وغیرہ کی بین الاقوامی منڈیوں میں ٹریژری آپریشن کے طور پر اجناس اور دھاتوں کا مرابحہ کررہے ہیں۔ اس سے مراد ایک قلیل مدتی پلیس منٹ میکنزم ہے جس میں ملکی یا بین الاقوامی مارکیٹ مثلاً لندن میٹل ایکسچینج میں دھاتوں کی خرید وفروخت کے لیئے ایک خاص پروسیجر اپنایا جاتا ہے۔ بین الاقوامی سطح پر اسلامی بینک انتظام سیالیت کے لیے اسی پراڈکٹ پر انحصار کرتے رہے ہیں۔ یہ بڑا احساس معاملہ ہے اور تقاضا کرتا ہے کہ متعلقہ بینکوں کے مشیرانِ شریعت اس سلسلے میں خصوصی کردار ادا کریں۔

اس کے لیے بینک تورق کا استعمال کرتے ہیں اور کسی بروکر کے ذریعے کوئی دھات خریدتے ہیں اور پھر اُسے مؤخر ادائیگی پر اُسی تاریخ کو کسی اور بروکر کے ہاتھ بیچ دیتے ہیں۔ عام طور پر اسلامی بینک کسی روایتی بینک کو ایجنٹ مقرر کرکے فرض کیا بروکر الف سے نقد ادائیگی پر دھات یا کوئی اور سامان خریدتے ہیں اور پھر مؤخر ادائیگی پر بروکر ب کو فروخت کردیتے ہیں۔ کوئی اس بات کی پروا نہیں کرتا کہ اصل لین دین ہوا ہے یا نہیں اور کس موقعے پر خطرہ بینک کو منتقل ہوا۔ اس بارے میں بھی شبہات پائے جاتے ہیں کہ متعلقہ سامان کی مقدار لین دین کے حجم کے مطابق بھی ہے یا نہیں۔ چونکہ بروکریج کی لاگت کی وجہ سے پراڈکٹ کی مسابقتی پوزیشن متاثر ہوتی ہے اس لیے یہ امکان ہوتا ہے کہ اصل لین دین نہ ہو اور صرف کاغذی کارروائی ہو۔ اسلامی بینکوں کو یہ سمجھنا ہوگا کہ تورق کا صحیح استعمال بھی صرف انتہائی صورتوں میں کرنا چاہیے جب سود سے بچنے کا کوئی اور راستہ نہ ہو۔ اس کے جواز پر تمام علما متفق نہیں ہیں۔ اس قسم کی پراڈکٹس کا وسیع پیمانے پر استعمال طویل مدت میں اسلامی بینکاری کے لیے مضر ہوگا۔

9.10 مرابحہ کے لیے احتیاطی تدابیر:

مرابحہ میں اسلامی بینکوں کو اضافی طور پر خطرۂ اثاثہ، بلند تر بطور ٹرسٹی (Fiduciary) خطرہ، بلند تر قانونی خطرہ اور شریعت سے عدم مطابقت کا اضافی خطرہ برداشت کرنا پڑتا ہے۔ قانونی خطرہ کم کرنے کے لیے بینک کے شعبہ قانون کی رہنمائی میں مختلف عقود کے لیے مکمل دستاویزات کی تیاری پر خاص توجہ دینی چاہیے۔ آئی او فی کے شریعہ اسٹینڈرڈ پر عملدرآمد کیا جائے تو بینک اپنے لین دین کو شریعت سے ہم آہنگ رکھ سکتا ہے۔ اس سلسلے میں شریعہ نگرانی بورڈز یا مشیروں کا کردار بہت اہمیت کا حامل ہے جو اس مقصد کے لیے مؤثر داخلی نظم وضبط نافذ کرواسکتے ہیں۔ متفرق دستاویزات کی تیاری میں وقت اور مطلوبہ ترتیب کا خیال نہ

رکھنے سے آمدنی ضائع ہو سکتی ہے۔اس لیے اسلامی بینک کو اپنے داخلی شریعہ انضباط (Internal Sharia Controls) اور انتظام خطرہ (Risk Management) کے شعبوں کو مضبوط بنانا چاہیے۔مرابحہ میں انتظام خطرہ کے اقدامات باکس 9.1 میں دیے گئے ہیں۔

9.11 مساومہ (قیمت پر مول بھاؤ):

مساومہ ایک عمومی اور معمول کی بیع ہے جس میں بیچی جانے والی شے کی قیمت پر بائع اور خریدار کے درمیان اس طرح بھاؤ تاؤ ہوتا ہے کہ بائع کی ادا کردہ قیمت یا برداشت کردہ لاگت کا کوئی حوالہ ضروری نہیں ہوتا۔مساومہ اور مرابحہ میں بنیادی طور پر تعینِ نرخ کے طریقے کا فرق ہے۔مرابحہ کے برخلاف مساومہ میں بائع کے لیے اپنی لاگت ظاہر کرنا ضروری نہیں۔دونوں فریق قیمت پر گفت وشنید کرتے ہیں۔اس کے علاوہ مرابحہ کی باقی تمام شرائط مساومہ پر بھی لاگو ہوتی ہیں۔مساومہ ایسے معاملات میں استعمال کیا جا سکتا ہے جہاں بائع کو بیچی جانے والی چیز کی لاگت کا ٹھیک ٹھیک علم نہ ہو یا وہ بوجوہ اپنی لاگت بتانا نہ چاہے۔

فقہی نقطہ نظر سے بیع مساومہ نقد یا ادھار ہو سکتی ہے لیکن جب بینک اسے استعمال کریں تو یہ عموماً مؤخر ادائیگی کی فروخت ہوگی جس میں وہ کلائنٹس سے سامان کی قیمت پر بھاؤ تاؤ کریں گے۔وہ لاگت میں اپنے منافع کا اضافہ کر دیں گے لیکن ان کے لیے لاگتی قیمت اور اپنے منافع کا انکشاف کرنا لازمی نہیں ہوگا۔بعض اسلامی مالیاتی ادارے اشیائے صارفین کی خرید وفروخت میں سپلائر سے ڈسکاؤنٹ حاصل کرتے ہیں۔اس صورت میں چونکہ کلائنٹ کو اصل منافع سے آگاہ نہیں کیا جاتا اس لیے یہ ضروری ہے کہ یہ فروخت مساومہ کے ذریعے کی جائے، نہ کہ مرابحہ کے ذریعے۔

باکس 9.1: مرابحہ میں انتظامِ خطرہ

ممکنہ خطرے کی نوعیت	خطرہ کم کرنے کا طریقہ
☆ کلائنٹ بطور ایجنٹ بینک کے لیے سامان خریدنے کے بعد اسے خریدنے سے انکار کر دیتا ہے۔	☆ کلائنٹ سے سامان خریدنے کا وعدہ لیا جائے۔اس کے علاوہ ہامش جدیہ بھی لیا جا سکتا ہے جس سے بینک اپنا نقصان پورا کر سکتا ہے۔
☆ کلائنٹ نے نئے اثاثے/سامان نہیں خریدا، پہلے ہی خرید چکا ہے اور اب سپلائر کو ادائیگی کے لیے رقم طلب کرتا ہے۔یہ بیع العینہ ہے جو شریعت کے مطابق نہیں۔	*ادائیگی ڈی ڈی یا پی او کے ذریعے براہ راست سپلائر کو کی جائے۔ * خریدے گئے سامان کی رسید حاصل کریں۔رسید کی تاریخ ایجنسی کے عقد سے پہلے اور ڈیکلریشن دینے یا خریدنے کی پیشکش کے بعد کی نہیں ہونی چاہیے۔ *رسید کے علاوہ کوئی اور شواہد لیں جیسے گیٹ پاس، انورڈ

	یا وصولی رجسٹر، اسٹاک رجسٹر میں اندراج، ٹرک کی رسید۔ * سامان کا طبعی معائنہ
☆ ایجاب وقبول سے پہلے کلائنٹ نے سامان استعمال کرلیا، مرابحہ کے نفاذ کے وقت سامان وجود نہیں رکھتا چنانچہ شریعت کے مطابق نہیں۔	جب ایجاب وقفے وقفے (Periodically) پر ہونا ہو تو اس کے وقفے کو کم کرنا؛ وقتاً فوقتاً سامان کا طبعی معائنہ کرتے رہنا۔
☆ نقل وحمل کے دوران ایجاب وقبول پہلے ایجنٹ کی غفلت کے بغیر سامان کی تباہی کا خطرہ	نقل وحمل کے دوران سامان کی ملکیت اور تمام خطرات بینک کے ہوں گے۔ یہ خطرہ تکافل پالیسی لینے سے کم کیا جاسکتا ہے۔
☆ تاخیر سے ادائیگی	کلائنٹ سے حلف لینا کہ تاخیر سے ادائیگی کی صورت میں وہ مخصوص رقم چیرٹی میں دے گا۔
☆ نادہندگی کا خطرہ	نقصان پورا کرنے کے لیے ضمانت استعمال کی جاسکتی ہے۔
☆ سپلائر کا اپنی ذمہ داری پوری نہ کرنا	ایجنٹ ذاتی حیثیت میں سپلائر کی کارکردگی کی ضمانت دے سکتا ہے۔ سپلائر سے کارکردگی گارنٹی بھی لی جاسکتی ہے۔
☆ ذیلی اداروں سے خریداری یا دوبارہ فروخت۔	کمپنی کی دستاویزات یا دیگر ذرائع سے معلومات کا حصول۔

باکس 9.2: درآمدی مالکاری میں مرابحہ کے لیے ممکنہ پروسیجر اور مراحل

مرحلہ 1: اسلامی بینک اور کلائنٹ ایک ایم او یو برائے عقد مرابحہ اور ایجنسی کے عقد پر دستخط کریں گے۔ ایجنسی کے عقد کے مطابق کلائنٹ بینک میں ایل سی کھول کر بیرونی سپلائرز سے سامان خریدے گا۔ (عمومی عقد مرابحہ اور سائٹ ایل سی عقد مرابحہ میں فرق یہ ہے کہ سائٹ ایل سی مرابحہ میں یہ ممکن ہے کہ کوئی چیز لاگتی قیمت پر ہی فروخت کی جاسکے۔ یہ عمل اسپاٹ مرابحہ / مساومہ کی صورت میں ہوتا ہے۔ اس قسم کے معاملے کے لیے عقد میں یہ واضح کرنا ضروری ہے کہ یہ مرابحہ اور مساومہ دونوں کے تحت ہوسکتا ہے)۔

مرحلہ 2: کلائنٹ کسی بیرونی سپلائر (برآمد کنندہ) سے بینک کے ایجنٹ کی حیثیت سے سامان خریدنے کا معاہدہ کرے گا۔ یہ ضروری ہے کہ یہ معاہدہ ایجنسی کے عقد کے بعد ہو۔

(ورنہ سائٹ ایل سی کی صورت میں بینک کے لیے مسئلہ پیدا ہوسکتا ہے۔ اگر کلائنٹ نے ادائیگی میں تاخیر کی تو بینک کو نقصان برداشت کرنا ہوگا کیونکہ وہ بیع العینہ کے خطرے سے بچنے کے لیے مرابحہ نہیں کرسکے گا اور بیرونی بینک

باکس 9.2: (جاری ہے)

کے ذریعے برآمد کنندہ کو ادا کی جانے والی رقم پر اسے کوئی منافع یا فرصتِ ضائعہ کی تلافی (Cost of Funds) نہیں مل سکے گی۔)

مرحلہ 3: درآمد کنندہ بینک سے ایل سی کھولنے کی درخواست کرے گا اور تمام متعلقہ دستاویزات جمع کرائے گا۔ بینک کی جانب سے درآمد کنندہ کو تکافل کا انتظام کرنا چاہیے (جس کا خرچ بینک اٹھائے گا)۔ یہ پالیسی ایل سی کے درخواست فارم کے ساتھ جمع کرائی جائے گی۔ بینک برآمد کنندہ کے لیے ایل سی جاری کرے گا۔

مرحلہ 4: ایل سی موصول ہونے پر برآمد کنندہ سامان روانہ کرے گا اور متعلقہ شپنگ دستاویزات اپنے بینک کو بھیجے گا تا کہ بل ادا کیا جائے۔ اگر دستاویزات درست ہوئیں تو وہ بینک اسلامی بینک کو دستاویزات بھیج دے گا۔

مرحلہ 5: دستاویزات موصول ہونے پر اسلامی بینک کلائنٹ سے رابطہ کرے گا اور اسے مطلع کرے گا کہ دستاویزات مل گئی ہیں۔ کلائنٹ متعلقہ بیرونی کرنسی کی رقم کے لیے شرح مبادلہ طے کرے گا۔ اسلامی بینک کلائنٹ سے ادائیگی کی شرائط طے کرے گا اور بل ادا کر دے گا۔

ادائیگی:- سائٹ ایل سی:

اگر کلائنٹ کو ادھار معاملے کی ضرورت نہیں ہے اور وہ اُسی وقت ادائیگی کرنا چاہتا ہے تو بینک کلائنٹ کو ایک مساومہ ڈکلیریشن جاری کرے گا یا مساومہ یا اسپاٹ مرابحہ کے ذریعے بینک اس طرح نکالی گئی اسپاٹ قیمت پر کلائنٹ کو اثاثے فروخت کرے گا: ایل سی لاگت + تمام چارجز + تکافل چارجز۔ رقم موصول ہونے کے بعد بینک شپنگ دستاویزات کلائنٹ کے حوالے کر دے گا۔ تاہم سامان پر بینک کا خطرہ اسی وقت ختم ہو گا جب سامان کلائنٹ کے حوالے کر دیا جائے گا۔

ادائیگی:- جب کلائنٹ کو مالکاری کی ضرورت ہو:

اسلامی بینک کلائنٹ سے ادائیگی کی تاریخ طے کرے گا اور مرابحہ کا عقد کرلے گا جس کا مطلب ہے کلائنٹ کی جانب سے ڈکلیریشن پر دستخط اور اسلامی بینک کی جانب سے خریداری کی پیشکش قبول کرنا۔ منافع طے شدہ شرح کے مطابق اس دن سے چارج ہوگا جب بینک کا نوسٹرو کھاتہ (Nostro Account) ڈیبٹ کیا گیا اور مرابحہ کے تصفیے یعنی ادائیگی کے اوقات کو بھی مدنظر رکھا جائے گا۔ بینک شپنگ دستاویزات کلائنٹ کو جاری کرے گا اور اپنے کھاتوں میں مرابحہ قابل وصولی رقم ریکارڈ کرے گا۔

باکس 9.3: مرابحہ میں اسلامی بینکوں کی اکاؤنٹنگ

خریدے جانے پر اثاثوں کی قدر کا تعین: اثاثوں کی قدر کا تعین تاریخی لاگت پر ہوتا ہے۔

خریداری کے بعد: (i) پر چیز آرڈر کو مرابحہ کی صورت میں فروخت کے لیے دستیاب اثاثوں کی قیمت کا تعین

تاریخ یعنی ہسٹاریکل لاگت پر کیا جائے گا اور قیمت میں کوئی کمی ہوئی تو اس کے مطابق مالی مدت کے خاتمے پر اثاثے کی قیمت گھٹائی جائے گی۔ (ii) اگر سامان کی لاگت کی نان ریکوری کا کوئی واضح خدشہ ہو تو اثاثوں کی قیمت خالص قابل وصولی مالیت (Cash Equivalent Value) کے مطابق متعین کی جائے گی۔ یہ قیمت اس طرح معلوم کی جاتی ہے کہ خریداری کی لاگت اور خالص قابلِ وصولی مالیت کے درمیان فرق کے لحاظ سے اثاثے کی مالیت گھٹائی جاسکے۔

خریداری کے بعد ممکنہ ڈسکاؤنٹ: (i) ڈسکاؤنٹ کو بینک کی آمدن میں شامل نہیں کیا جائے گا تاہم اس سے اشیا کی لاگت کم ہو جائے گی۔ (ii) اگر اسلامی بینک کا شریعہ نگرانی بورڈ اس کی اجازت دے تو ڈسکاؤنٹ کو محاصل میں شامل کیا جائے گا۔

مرابحہ قابل وصولی رقوم: ان کا ریکارڈ نقد مساوی قدر پر اس وقت کیا جائے گا جب مرابحہ منعقد ہو۔

منافع کا تعین: فروخت نقد یا ادھار دونوں صورتوں میں نفع عقد کے وقت متعین ہوگا بشرطیکہ ادھار کی صورت میں عرصہ موجودہ مالی مدت سے متجاوز نہ ہو۔ ایسی ادھار فروخت کا نفع جو موجودہ مالی مدت گذرنے کے بعد واجب الادا ہو، مندرجہ ذیل میں سے کسی طریقے سے نکالا جائے گا:

- متناسب منافع کا تعین، وصول ہو یا نہ ہو مدت کے اعتبار سے متناسب منافع لیا جائے یہ ترجیحی طریقہ ہے۔
- منافع کا تعین رقم موصول ہوتے ہی کیا جاسکتا ہے۔ اگر ایکروئل طریقہ نہیں اپنایا گیا تو حاصل کردہ منافع کی رقم موصول ہونے پر ظاہر کریں۔
- مالی پوزیشن کے اسٹیٹ منٹ میں مرابحہ قابل وصولی رقوم میں سے مؤخر منافع منہا کریں۔

منافع کم کر کے قبل از وقت تصفیہ (ادائیگی کے وقت منافع کی کٹوتی): بینک کسی ایک یا زائد اقساط کی ادائیگی پر طے شدہ منافع میں کمی کر سکتا ہے۔

تصفیے کے بعد منافع کے حصے کی کٹوتی: مندرجہ بالا طریقہ مقررہ وقت سے پہلے ایک یا زائد قسطوں کی ادائیگی کی صورت میں استعمال کیا جائے، اسلامی بینک کلائنٹ کو پوری رقم ادا کرنے کو کہہ سکتا ہے اور پھر منافع کا کچھ حصہ واپس کر سکتا ہے۔

ہامش جدیہ کی ادائیگی کے بعد وعدہ پورا کرنے میں ناکامی: ہامش جدیہ کو اسلامی بینک پر واجب سمجھا جائے گا۔

غیر لازم وعدے کی صورت میں طریقہ: ہامش جدیہ پورا واپس کر دیا جائے گا چاہے اثاثے کسی اور کلائنٹ کو کمتر قیمت پر ہی فروخت کیے جائیں۔

لازم وعدے کی صورت میں طریقہ: ہامش جدیہ سے اصل نقصان کی مالیت کی کٹوتی کی جائے گی۔ کسی ضمانت یا ہامش جدیہ کی عدم موجودگی میں کوئی نقصان ہو تو نادہند کلائنٹ کے کھاتے میں بطور قابل وصولی رقم درج کیا جائے گا۔

جان بوجھ کر تاخیر: جرمانے کی مد میں حاصل ہونے والی رقم کو بینک کی آمدن یا چیرٹی فنڈ میں دکھایا جائے گا، جس طرح بھی کوئی ثالث یا شریعہ بورڈ مناسب قرار دے۔

کلائنٹ دیوالیہ ہونے کی صورت میں: اسلامی بینک کلائنٹ سے جرمانے کے طور پر کوئی اضافی رقم دینے کو نہیں کہہ سکتا۔

باکس 9.4: برآمدات کے لیے مرابحہ مالکاری: طریقہ کار اور مراحل

1. برآمد کنندہ اور بینک کے درمیان مرابحہ کے معاہدہ (MoU) پر دستخط ہوں گے۔
2. برآمد کنندہ کو بینک کی جانب سے سامان خریدنے کے لیے ایجنٹ مقرر کیا جا سکتا ہے۔
3. بینک سامان خریدنے کے لیے سپلائر کو رقم ادا کرے۔
4. برآمد کنندہ بینک کی جانب سے سامان خرید کر اپنے قبضے میں لے۔
5. برآمد کنندہ بینک سے سامان خریدنے کی پیشکش کرے۔
6. بینک کی طرف سے پیشکش قبول کرنے پر عقد بیع مکمل ہو جائے گا۔
7. برآمد کنندہ طے شدہ نظام الاوقات کے مطابق بینک کو طے شدہ قیمت ادا کرے گا۔

9.11.1 مساومہ بطور طریقۂ مالکاری:

کاروباری ادارے عام طور پر مساومہ استعمال کرتے ہیں کیونکہ انہیں صرف منافع سے دلچسپی ہوتی ہے جو وہ قیمت متعین کر کے حاصل کرتے ہیں جبکہ اسلامی بینک زیادہ تر مرابحہ استعمال کرتے ہیں۔ اس کا سبب یہ ہے کہ کسی بینچ مارک کا براہ راست استعمال مساومہ کی نسبت مرابحہ میں آسان ہے۔ اسی طرح بینک کی انتظامیہ اور ضابطہ کار (Regulators) اداروں کے لیے مرابحہ میں منافع کی شرح کا ڈھانچہ متعین کرنا زیادہ سہل ہوتا ہے۔ مزید یہ کہ مرابحہ میں مساومہ کی نسبت بدعنوانی کے امکانات کم سے کم ہوتے ہیں کیونکہ اثاثے کی قیمت کچھ بھی ہو بینک کا منافع لاگتی قیمت سے جڑا ہوا ہوگا۔

بڑی مالیت کے الگ الگ سودوں کے لیے مساومہ زیادہ موزوں ہے جس میں فیصلے عام طور پر اعلیٰ سطح پر کیے جاتے ہیں اور فریقین کے درمیان قیمت پر بھاؤ تاؤ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر مشرق وسطیٰ کی کوئی ایئر لائن 50 کروڑ ڈالر کا طیارہ ادھار پر خریدنے کا ارادہ رکھتی ہے۔ اسلامی بینک 45 کروڑ میں طیارہ خرید کر اور اپنے 5 کروڑ نفع اضافہ کر کے ایئر لائن کو فروخت کر سکتا ہے جس میں وہ قرض کی مدت اور ادائیگی کے شیڈول کو پیش نظر رکھے گا۔ لاگتی قیمت کی تفصیلات کی ضرورت نہیں ہوگی اور ایئر لائن کو صرف حتمی قیمت سے دلچسپی ہوگی۔ اسی طرح مساومہ ایسی تمام خریداریوں کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے جن میں بینک کے لیے قیمت کی تمام باریکیاں ظاہر کرنا ضروری نہ ہو، جو مرابحہ میں لازمی ہوتا ہے۔

مساومہ میں ایجنسی کا طریقہ بھی استعمال کیا جا سکتا ہے لیکن بہتر یہ ہے کہ بینک براہ راست اثاثے خریدے۔ یہ بات مہنگے اثاثوں کے لیے خاص طور پر درست ہے۔ تاہم بینک سپلائر اور اثاثوں کے انتخاب میں کلائنٹ کو شامل کر سکتا ہے تاکہ خریدے جانے والے اثاثے کلائنٹ کے مطلوبہ معیار اور خصوصیات کے حامل ہوں۔ مہنگے اثاثوں کے لیے بینک 'مساومہ ٹو پرچیز آرڈرر' استعمال کر سکتے ہیں جبکہ کم قیمت کی اشیا کے لیے، جو کاروباری اداروں یا عام لوگوں کو اکثر درکار ہوتی ہیں، بینک یا ان کے خصوصی ذیلی ادارے اپنے

پاس سامان ذخیرہ کر سکتے ہیں۔

ملکیت، قبضہ اور کاروباری خطرہ لینے کی شرائط مساومہ پر بھی اسی طرح لاگو ہوتی ہیں جیسے مرابحہ پر۔ آگے فروخت کے لیے درکار اشیا کا خطرہ کلائنٹ سے عقد بیع ہونے سے قبل بینک کے پاس آنا چاہیے۔ اسی طرح مبیع، طے شدہ قیمت کی ادائیگی اور نادہندگی کی صورت میں کیے جانے والے اقدامات سے متعلق تمام شرائط وہی ہوں گی جو مرابحہ میں ہوتی ہیں۔ واحد فرق یہ ہے کہ بینک کے لیے اپنی لاگتی قیمت یا منافع ظاہر کرنا لازمی نہیں اور بھاؤ تاؤ صرف سامان کی حتمی قیمت پر ہوتا ہے۔

9.12 خلاصہ:

یہ ضروری نہیں ہے کہ مشارکہ یا مضاربہ جدید دور کی تمام مالکاری ضروریات کے لیے موزوں ہوں۔ کئی صورتوں میں نہ تو یہ طریقے قابلِ عمل ہوتے ہیں اور نہ ہی بینک یا ان کے کلائنٹس انہیں استعمال کرنے کے خواہاں ہوتے ہیں۔ چنانچہ متقدمین اور عصر حاضر کے فقہا کی اکثریت نے خرید وفروخت اور ایسی اشیا کی، جو استعمال سے ختم نہ ہوں، لیز کے طریقوں کو بھی جائز ٹھہرایا ہے۔ اس میں ایک طریقہ مرابحہ (لاگت مع منافع پر فروخت مؤخر ادائیگی کے ساتھ) ہے جسے موجل مرابحہ کہا جا سکتا ہے۔

مرابحہ کا مطلب باہمی طور پر طے شدہ منافع کی بیع ہے جبکہ مبیع پر آنے والی لاگت خریدار کو معلوم ہو یا بتائی جائے۔ فریقین کے مابین گفت وشنید لاگت پر نہیں، منافع پر ہوتی ہے۔ قیمت کی ادائیگی کی تاریخ کی وضاحت ہونی ضروری ہے۔ اس طرح کے سودوں کے لیے دیگر اصطلاحات بھی مستعمل ہیں۔ ان میں قسطوں پر فروخت، لاگت مع منافع (Cost Plus Sale) کی بیع یا مارک اپ فروخت وغیرہ شامل ہیں۔

معاصر علماء کے مطابق موجل مرابحہ جائز ہے بشرطیکہ لین دین کا خطرہ اس وقت تک فنانسر برداشت کرے جب تک قبضہ مرابحہ کلائنٹ کو نہ مل جائے۔ یہ معاملہ اُسی وقت جائز اور قانونی طور پر درست ہو سکتا ہے جب بینک ایک عقد کے ذریعے چیز خریدے اور ایک علیحدہ عقد کے ذریعے کلائنٹ کو بیچے۔

بینکوں کے مرابحہ کے استعمال میں موجود ممکنہ خطرات کے باوجود حقیقت یہ ہے کہ دنیا بھر میں اسلامی بینک اس طریقے کو کسی نہ کسی وجہ سے بہت زیادہ استعمال کر رہے ہیں۔ اس سلسلے میں اہم بات یہ ہے کہ بینک کھاتہ داروں کی رقوم کو بطور امین رکھتے ہیں۔ ایسی رقوم کا استعمال کھاتہ داروں کی خواہشات، مشورے اور ان کی خطرات برداشت کرنے کی ترجیحات کے مطابق ہونا چاہیے۔ اگر معاشرے کا کوئی طبقہ، جیسے معمر افراد اور بیوائیں یا گذارے کے لیے اپنی بچت پر انحصار کرنے والے دیگر افراد، نقصان کا خطرہ برداشت کرنے کی پوزیشن میں نہیں تو ان کی رقوم ایسے طریقوں میں لگائی جانی چاہئیں جن میں کاروباری خطرہ کم سے کم ہو جیسے تجارت یا لیزنگ پر مبنی طریقے۔ اس صورتحال کے پیش نظر یہ ضروری ہے کہ ان کی رقم انتہائی احتیاط سے استعمال کی جائے بشرطیکہ جو بھی طریقہ استعمال میں لایا جائے وہ شریعت کے تمام لوازمات کو پورا کرے۔

شریعت کے واضح احکامات کے مطابق ادھار فروخت جائز ہے۔اس کے علاوہ نقد سے زیادہ قیمت کے ساتھ بالاقساط ادائیگی کی فروخت بھی صحیح ہے۔مؤخر مرابحہ قیمت جو نقد اور فوری حوالگی کی قیمت سے زیادہ ہو، بعض ماہرین کے نزدیک قابل اعتراض ہے۔لیکن اس پہلو کا جائزہ جواز اور ترجیح کے نقطہ ہائے نظر سے لیا جانا چاہیے۔اس میں کوئی شک نہیں کہ مرابحہ میں ادھار قیمت کا نقد قیمت سے زائد ہونا عین فطری اصولوں کے مطابق اور جائز ہے۔نفع ونقصان میں شراکت کے طریقے قابل ترجیح ضرور ہیں لیکن کھاتہ داروں کے مفادات کو تحفظ دینے کے لیے ضروری ہے کہ یہ طریقے مختلف کاروباری شعبوں اور فریقین کی خطر پذیری کو سامنے رکھتے ہوئے استعمال کیے جائیں۔

موجودہ دور میں استعمال کیا جانے والا مرابحہ روایتی فقہ لٹریچر میں مرابحہ کے تصور سے مختلف ہے۔یہ سودا اس طرح ہوتا ہے کہ کسی مالیاتی ادارے سے ادھار اشیا لینے کا خواہشمند فرد کوئی سامان خریدنے کا پیشگی وعدہ کرتا ہے۔اس کے علاوہ کلائنٹ کو عام طور پر سامان خریدنے کے لیے بینک کا ایجنٹ مقرر کیا جاتا ہے۔ اسے ''مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر'' کہتے ہیں۔اس میں تین علیحدہ علیحدہ معاملات ہوتے ہیں: خریدنے یا بیچنے کا وعدہ، ایجنسی کا عقد اور اصل عقدِ مرابحہ۔اسلامی بینک ایک مفاہمت کی یادداشت یا مرابحہ کی بنیاد پر مالکاری کی سہولت کے عمومی معاہدے پر بھی دستخط کرتے ہیں جس میں سودے کا مجموعی ڈھانچہ، مختلف ذیلی مرابحہ سودوں کی شرحِ منافع، ضمانت کی نوعیت، نادہندگی یا کسی اور غیر متوقع صورتحال کی صورت میں کیے جانے والے اقدامات شامل ہوتے ہیں۔

بینک کو اس امر کو یقینی بنانا چاہیے کہ کلائنٹ واقعی مطلوبہ چیز خریدنے کا ارادہ رکھتا ہے اور وہ چیز مرابحہ کے تحت مبیع بن سکتی ہے۔ قیمت کی ادائیگی براہ راست سپلائر کو کی جانی چاہیے اور اگر چیز کی نوعیت کی وجہ سے ضروری ہو جائے کہ رقم کلائنٹ کو دی جائے تو چیز کی خریداری کے شواہد رسید یا دیگر دستاویزات سے حاصل کیے جانے چاہئیں۔

مرابحہ میں بازخریداری (Buy-back) اور رول اوور کی اجازت نہیں۔اس لیے بینکوں کو اس بات کو یقینی بنانا چاہیے کہ کلائنٹ کی طلب کردہ اشیا پہلے سے اس کی ملکیت میں نہیں۔

خریدار کی جانب سے قسطوں کی بروقت ادائیگی کو ممکنہ حد تک یقینی بنانے کے لیے اس سے یہ وعدہ لیا جاسکتا ہے کہ نادہندگی کی صورت میں وہ رفاہی مقاصد کے لیے مخصوص رقم بطور جرمانہ ادا کرے گا۔یہ جرمانہ بینک کی آمدنی میں شامل نہیں کیا جائے گا اور صرف فلاحی مقاصد میں استعمال کیا جاسکتا ہے۔

❀❀❀

10

فارورڈ خرید وفروخت: سلم اور استصناع

10.1 تعارف:

جیسا کہ ابواب 5 اور 6 میں واضح کیا گیا، کسی عقدِ بیع کے صحیح ہونے کی تین بنیادی شرائط ہیں: بیچی جانے والی چیز کا وجود ہو، چیز کی ملکیت اور اس سے متعلقہ خطرات بائع کے ہوں اور چیز طبیعی یا حکمی لحاظ سے بائع کے قبضے میں ہو۔ یہ شرائط اس لیے عائد کی جاتی ہیں کہ مبیع کے بارے میں غرر اور تنازع کا امکان نہ رہے اور کسی فریق کا استحصال نہ ہو۔ تاہم دو استثنائی صورتیں ہیں: سلم اور استصناع۔ استثنا اس بنیاد پر دیا جاتا ہے کہ بعض شرائط عائد کر دی گئی ہیں جن کو پورا کرنے سے غرر ختم ہو جاتا ہے۔ چونکہ بیع کی ان دونوں صورتوں میں مبیع کی حوالگی مؤخر کر دی جاتی ہے اس لیے انہیں فارورڈ خرید وفروخت کہہ سکتے ہیں۔ اسلامی فریم ورک میں اجناس کی ایسی منڈیاں ممکن ہیں جن میں سلم اور استصناع کے قواعد کے تحت اشیا کی حوالگی مستقبل میں کی جائے۔ البتہ جدید دور کی فیوچرز مارکیٹ جس میں آپشنز، مشتقات (Derivatives) اور سویپ جیسے فیوچرز کی لین دین ہوتی ہے، ان قواعد کے تحت نہیں آتی۔

10.2 بیع سلم/سلف:

بیع سلم فارورڈ عقد کی ایک قدیم شکل ہے جس میں عقد کرتے وقت قیمت پیشگی ادا کر دی جاتی تھی اور سامان بعد میں حوالے کیا جاتا تھا۔ حدیث کی کتابوں میں پیشگی قیمت اور مؤخر حوالگی کے تصور کے لیے ''سلم'' اور ''سلف'' کے الفاظ بطور مترادف استعمال کیے گئے ہیں۔ اس سودے میں فریقین طے شدہ مقدار اور معیار کی اشیا کی فراہمی کے لیے خاص وقت کا تعین کر لیتے ہیں۔ یہ بیع موجل کے برعکس ہے جس میں خریدار کو سامان پہلے فراہم کر دیا جاتا ہے اور قیمت بعد میں مقررہ تاریخ کو ادا کی جاتی ہے۔ حجاز کے فقہا لفظ ''سلف'' یا ''تسلیف'' استعمال کرتے تھے جس کے لفظی معنی ہیں 'پیشگی ادائیگی' اور وہ اس سے 'پیشگی ادائیگی کی فروخت' مراد لیتے تھے۔ بغداد کے فقہا فارورڈ سودوں کے لیے زیادہ تر ''سلم'' کی اصطلاح استعمال کرتے تھے۔ چونکہ فوری ادائیگی پر آئندہ کی خریداری بائع کے لیے دَین بن جاتی ہے اس لیے اس سودے کو سلف کہتے ہیں اور اس کا مطلب کسی فائدے کے بغیر قرض دینا ہے۔[1] چونکہ اسلامی مالیات کی ابھرتی ہوئی تحریک میں سلم کی اصطلاح کو ہی متعین نوعیت کے فارورڈ سودے کے معنوں میں استعمال کیا جاتا ہے اس لیے ہم نے پوری

---

[1] آئی اوفی، 2004-5a، ص 163، 172، اسٹینڈرڈ برائے سلم، دفعہ 2/2۔ نیز دیکھیے ابن حجر، 1998ء، ص 85، 86۔

کتاب میں لفظ "سلم" استعمال کیا ہے۔

سلم کی اجازت خود آنحضرت ﷺ نے دی ہے اور اس بارے میں سلف اور معاصر فقہاء میں کوئی اختلاف نہیں حالانکہ شریعت کا یہ عمومی اصول ہے کہ جو شے بائع کے قبضے میں نہ ہو فروخت نہیں کی جا سکتی۔ مکہ سے ہجرت کر کے نبی کریم ﷺ مدینہ آئے جہاں لوگ کھجوروں کی قیمت پیشگی ادا کیا کرتے تھے جس کے عوض میں ان کو ایک، دو یا تین سال میں کھجوریں ملتی تھیں۔ لیکن اس سودے میں کھجوروں کے معیار، مقدار یا وزن یا حوالگی کے وقت کا تعین نہیں ہوتا تھا۔ آنحضرت ﷺ نے حکم دیا: "جو بھی پیشگی سودے کے لیے رقم ادا کرے، وہ معلوم نرخ، مقدار اور وزن کے ساتھ معینہ قیمت اور حوالگی کے وقت کے ساتھ معاملہ کرے۔"[1]

اس اجازت کی منطق، جیسا کہ ڈاکٹر ایس ایم حسن الزمان نے بیان کیا، یہ ہے:

> "بتایا جاتا ہے کہ یہ رواج، نبی ﷺ کی فرمودہ ترمیم کے ساتھ آپ ﷺ کی زندگی کے دوران اور بعد میں جاری رہا۔ بعد میں فقہاء نے متفقہ طور پر اسے تجارت کا جائز طریقہ قرار دیا۔ بیع سلم کے دائرے میں جو اشیا آتی ہیں ان سے ظاہر ہوتا ہے کہ اس سے کھیتوں اور باغات کے مالکان کو فائدہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر مدینہ میں گندم، جو، کھجوریں اور انگور کاشت کیے جاتے تھے۔ شام کی فتح کے بعد زیتون اور خشک بڑے انگور بھی اس میں شامل ہو گئے...... چند مستثنیات کو چھوڑ کر فقہا نے سلم کے لیے جائز اشیا کی فہرست میں اضافہ کیا ہے۔ ان میں وہ تمام اشیا آ جاتی ہیں جن کے معیار اور مقدار کا ٹھیک ٹھیک تعین کیا جا سکتا ہو۔"[2]

10.3 بیع سلم کے فوائد اور اس کا اقتصادی کردار:

شریعت میں سلم کی شکل میں فارورڈ فروخت کی اجازت دی گئی ہے۔ اس کا ڈھانچہ اس طرح کا ہے کہ معاملہ ربو اور غرر سے پاک ہو اور اس بنا پر کوئی فریق دوسرے کا استحصال نہیں کر سکتا۔ یہ تجارت کی حقیقی ضرورت پر مبنی ہے اور بائع اور خریدار دونوں کے لیے فائدہ مند ہوتا ہے۔ بائع کو جس رقم کی ضرورت ہوتی ہے وہ اسے پیشگی مل جاتی ہے اور اس کے عوض اسے بعد میں چیز حوالے کرنا ہوتی ہے۔ اس طرح اُسے اپنے ذاتی یا کاروباری اخراجات پورے کرنے کے لیے رقم دستیاب ہو جاتی ہے۔ خریدار کو اپنے مطلوبہ وقت پر چیز مل جاتی ہے۔ اسے چیز سستی بھی پڑتی ہے کیونکہ عام طور پر سلم قیمت بازار کی نقد قیمت سے کم ہوتی ہے۔ اس طرح خریدار بازار میں قیمتوں کے اتار چڑھاؤ سے بھی بچ جاتا ہے۔

جناب ایس ایم حسن الزمان نے بیع سلم کے اس پہلو کو تفصیل سے بیان کیا ہے۔[3] سلم کو جائز قرار

[1] یہ حدیث امام بخاری، مسلم رحمہ اللہ اور دیگر نے روایت کی ہے۔ دیکھیے آئی او فی، 2004-5a، ص 171۔ سلم کی قانونی حیثیت اور جواز کے لیے دیکھیے زحیلی، 2003ء، 1، ص 256۔

[2] حسن الزمان، 1991ء، ص 443، 444۔

[3] حسن الزمان، 1991ء، ص 448-450۔

دینے والی حدیث مبارکہ سے ظاہر ہوتا ہے کہ اس کا مقصد ان کاشتکاروں کی مالیاتی ضروریات پوری کرنا ہے جنہیں ایک سے تین سال تک کے لیے رقوم درکار ہوں۔ بیع سلم کا معاشی کردار مندرجہ ذیل الفاظ میں سمویا جاسکتا ہے:

- حوالگی کی مدت ایک تا تین سال ہونے سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ پیشگی ادا کی گئی رقم کی مالیت کم نہ تھی ورنہ اس کا حساب فصل کی کٹائی یا باغ کے کچھ حصے سے بے باق کر دیا جاتا۔
- اس سودے میں مدت کے پیش نظر اعتماد سے کہا جاسکتا ہے کہ خریدار مبیع کو استعمال کرنے والے نہ تھے، تاجر تھے یا تجارت کرنے کا ارادہ رکھتے تھے۔
- اس رواج کی مقبولیت سے پتہ چلتا ہے کہ پیشگی موصول ہونے والی قیمت سے کاشتکاروں کی صرفی اور پیداواری دونوں قسم کی ضروریات پوری ہو جاتی ہوں گی۔
- حوالگی کے لیے تین سال کی مدت کے تعین سے ظاہر ہوتا ہے کہ معینہ سرمایہ کاری کے لیے بھی رقم درکار ہوتی ہوگی جیسے زمین کو بہتر بنانا یا باغ اُگانا۔ شام اور دیگر علاقوں میں کنوؤں کی کھدائی اور آب پاشی کے لیے پیشگی رقم کی ضرورت پڑتی ہوگی۔

کاشتکاروں کے نقطہ نظر سے مالکاری کے لیے بیع سلم سودی قرض سے اُس دور میں بھی زیادہ مناسب تھی کیونکہ اوّل تو اس میں سود کی طرح لاگت بڑھتی نہیں، دوسرے وہ مشقت اور اپنی پیداوار کو منڈی میں بیچنے میں درپیش خطرے سے بچ جاتے تھے۔ یہ واضح نہیں کہ بیع سلم کے ادارے نے اُس دور کی دیہی معیشت میں ثالث کے کردار میں کوئی تبدیلی پیدا کی یا نہیں۔ تاہم یہ یقین سے کہا جاسکتا ہے کہ اس کی وجہ سے کاشتکار اور شہر کے تاجر، جو عام طور پر رقوم کا فراہم کنندہ بھی ہوتا تھا، کے درمیان براہ راست تعلق کی راہ ضرور ہموار ہوئی۔

چونکہ آزاد منڈی میں خریدار ہمیشہ اس قیمت پر خریدنے کو ترجیح دے گا جو اسے مقررہ تاریخ پر اور سپلائی سیزن کے دوران آگے فروخت پر اچھی آمدنی فراہم کرے اس لیے بیع سلم کا عقد طلب میں موسمی کمی کے دوران قیمتوں کو معتدل سطح پر رکھنے کا مؤثر ذریعہ ثابت ہوسکتا ہے۔ چونکہ شریعت خریدار کو سلم اشیا کو قبضے میں لیے بغیر آگے فروخت کرنے کی اجازت نہیں دیتی اس لیے قیمتیں سٹے بازی کی وجہ سے بڑھنے سے بچی رہیں گی اور نچلی سطح پر مستحکم رہیں گی۔ اس کے برخلاف سودی قرضوں کے ذریعے پیداواری مالکاری یا سامان کی خریداری سے پیداواری اخراجات یا اسٹاک کی لاگت خود بخود بڑھ جاتی ہے۔ کاروبار میں متوقع تیزی کے دنوں میں سٹے بازی کی وجہ سے یہ اضافہ اور زیادہ ہو جاتا ہے۔

سلم سے خریدار کو ایک محفوظ قیمت پر سامان مل جاتا ہے اور خریدار اور بائع دونوں آمدن اور قیمت سے متعلق خطرات سے محفوظ رہتے ہیں۔ بائع کے لیے طے کیے گئے محاصل میں تبدیلی کر کے خریدار کو اضافی خطرات منتقل کرنے کی زیادہ ترغیب نہیں رہتی، جیسا کہ روایتی فارورڈ مارکیٹ میں ہوسکتا ہے۔ باہمی طور پر

طے شدہ قیمت کی شکل میں محاصل میں ممکنہ تغیر کسی حد تک پہلے ہی خریدار کو منتقل ہو چکا ہوتا ہے اور وہ اسے قبول کر چکا ہوتا ہے جبکہ مقدار کی شکل میں دیگر جز وعقد میں متعین ہوتا ہے۔

فارورڈ عقد ہونے کی وجہ سے خریدار کو قیمت میں آئندہ ممکنہ اضافے سے مطلوبہ تحفظ مل جاتا ہے۔ بائع کو قیمت کا تحفظ حاصل ہوتا ہے جبکہ کسی بھی فریق پر طے شدہ نقد قرض واجب الادا نہیں ہوتا۔ ثالث کو بیچ میں لائے بغیر خریدار سے براہ راست مالکاری حاصل کی جاسکتی ہے۔ چنانچہ عقدِ سلم سے سود کے بغیر اور کم لاگت پر سویپ کے فوائد حاصل ہو سکتے ہیں۔[1] عقد سلم سے منسلکہ لین دین کی لاگت عام طور پر سویپ لاگت سے خاصی کم ہوتی ہے۔

10.4 صحیح عقدِ سلم کے خواص:

صحیح عقد سلم کے لیے مندرجہ ذیل شرائط درکار ہیں[2] (یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ اس میں معمول کی صحیح بیع کی تمام شرائط بھی پوری ہونی چاہئیں)۔

10.4.1 سلم کی مبیع:

سلم کن کن اشیاء کی ہوسکتی ہے؟ اس امر پر اتفاق رائے ہے کہ ہر وہ چیز جس کے معیار اور مقدار کا ٹھیک ٹھیک تعین کیا جا سکے، بیع سلم میں مبیع بن سکتی ہے۔ اس نکتے پر بھی کامل اتفاق ہے کہ چیز صحیح طور پر بیان کی گئی ہو لیکن کسی مخصوص کھیت، درخت یا باغ کی شکل میں اس کا تعین نہیں ہونا چاہیے۔ فقط وہ مثلی اشیاء جن کی اکائیاں ایک دوسرے سے واضح طور پر مختلف نہیں ہوتیں سلم کے تحت بیچی خریدی جاسکتی ہیں۔ سلم اس صورت میں نہیں ہوسکتا جب تبادلے کی دونوں اشیاء ایک جیسی ہوں مثلاً گندم کے عوض گندم یا آلو کے عوض آلو۔ اسی طرح جو چیز سلم کے ذریعے فروخت کی جائے وہ خود زر کی نوعیت کی نہیں ہونی چاہیے جیسے سونا، چاندی یا کوئی کرنسی۔

سلف فقہاء میں بیع سلم کے تحت فروخت کی جانے والی اشیا کی فہرست پر اختلافات تھے جانوروں اور ان کے گوشت کی سلم کے حامی یہ دلیل دیتے ہیں کہ ان چیزوں کا نسل، قسم اور معیار کے لحاظ سے تعین کیا

[1] سویپ ایسا معاہدہ ہے جس میں کوئی فریق کسی کیش فلو (یا وعدے) کو دوسرے کیش فلو سے بدلتا ہے جو کسی نرخ یا شرح سود سے منسلک ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر قرض لینے والا کوئی ملک اپنے قرض کے واجبات کسی فرم کے حوالے کر دیتا ہے جو کسی شے کی قیمت پر مبنی ادائیگیوں کے عوض یہ ذمہ داری قبول کر لیتی ہے۔ سویپ کے ظاہری فوائد کے باوجود یہ بہترین وثیقہ جات میں سے نہیں کیونکہ ان میں لین دین کی مجموعی لاگت بہت زیادہ ہوسکتی ہے۔ تفصیل کے لیے دیکھیے عثمان 2003ء۔

[2] فقہی لٹریچر میں سلم کے مبیع، قیمت، حوالگی مبیع کی تبدیلی وغیرہ کے حوالے تفصیلی بحثیں کی گئی ہیں۔ ہم اختصار کی خاطر اُن کو چھوڑ رہے ہیں۔ دلچسپی رکھنے والے وھبہ زحیلی کی Financial Transactions in Islamic Jurisprudence (زحیلی، 2003ء، ج1، 237-265) کا مطالعہ فرمائیں۔

جاسکتا ہے۔اسی طرح گنے، گھاس، چارے، روئی، شہد، دودھ، سبزیوں، تیل، پنیر، پرندوں، مچھلیوں، تربیت یافتہ کتوں، شیروں، جواہر، تارکول کے ڈھیروں، مُشک، ایلو، خوشبویات، کھالوں، اون اور بالوں، حیوانی چربی، کاغذ، کپڑے، قالین، اینٹوں، برتنوں، بوتلوں، جوتوں اور دواؤں کے ضمن میں اختلافات تھے۔ تنازع کا سبب قابل فہم ہے کیونکہ یہ چیزیں زیادہ تر ایسی ہیں جن کی سلف فقہا کے زمانے میں (چوتھی سے چھٹی ہجری) اس طرح معیار بندی کرنا مشکل تھا جیسا کہ آج ممکن ہے۔ان فقہا کا رجحان زیادہ تر ایسی اشیا کی فروخت کو درست قرار دینے کی طرف تھا جن کی اکائیاں ایک دوسرے سے مختلف نہ ہوں تاکہ حوالگی کے وقت غرر اور تنازع کا اندیشہ نہ رہے۔

معاصر فقہا اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ وہ تمام اشیا جو یکساں اکائیوں کی شکل میں لائی جاسکتی ہیں سلم میں مبیع بن سکتی ہیں۔مثال کے طور پر گندم، چاول، جو، تیل، لوہا، تانبا یا کوئی اور اناج، کمپنیوں کی ایسی مصنوعات جو کسی بھی وقت عام دستیاب ہوتی ہیں جیسے قالین، استعمال کی مختلف اشیا کے ٹن پیک وغیرہ سلم کے ذریعے فروخت کیے جاسکتے ہیں۔[1] تمام مکاتب فکر کے فقہا متفق ہیں کہ سلم کی مبیع ایسی چیز ہونی چاہیے جو معمول کے مطابق منڈی میں دستیاب ہو یا کم از کم حوالگی کے طے شدہ وقت پر موجود ہو۔[2] یہ کوئی غیر موجود یا کمیاب چیز نہیں ہونی چاہیے یا جس کا موسم نہ ہو اور حوالگی کے وقت بائع کو اس کے دستیاب نہ ہونے کا اندیشہ ہو۔

خریدار کو اشیاء کے معیار اور مقدار سے صحیح طور پر کسی ابہام کے بغیر آگاہ کیا جانا چاہیے اور جن الفاظ میں معیار اور صفت یا خوبی بیان کی جائے وہ مبیع کی عام طور پر دستیاب اکائیوں پر لاگو ہونی چاہیے۔اشیا کے خواص میں وہ تمام باریکیاں آجانی چاہئیں جن کی بنا پر قیمت میں فرق آسکتا ہو۔فقہا نے سلم کی مبیع کے اُن خواص پر تفصیلی بحث کی ہے جن سے قیمت میں تبدیلی آسکتی ہے۔اس کا مقصد اسلامی قانونِ بیع کی بنیادی روح کے مطابق تنازعات کے ممکنہ اسباب کو دور کرنا ہے۔اس طرح فقہا نے باہمی رضامندی کی روح کو قائم رکھنے کے لیے پورے سلم کے معاملے میں اختلاف کے تمام ممکنہ اسباب کو دور کرنے کی کوشش کی ہے۔

سلم کسی ایسی شے کے لیے جائز نہیں جس کا تعین اس طرح کیا جائے جیسے ''یہ کار'' یا ایسی چیزوں کی شکل میں کیا جائے جن میں کسی خرابی کی صورت میں بائع کو ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جاسکتا جیسے زمین، عمارات، درخت یا ''اس کھیت'' کی فصل، کیونکہ ہوسکتا ہے کہ اُس خاص کھیت میں بعد میں فصل نہ ہو۔اسی طرح ایسی چیزوں کی سلم ممکن نہیں جن کی قیمت کا انحصار انسان کے داخلی فیصلے اور جانچ پر ہو جیسے لینڈ اسکیپ، جواہر اور نوادرات۔[3] لہٰذا معینہ خواص کی سلم کی مبیع کو بائع کی ذمہ داری ٹھہرایا جاتا ہے تاکہ وہ مارکیٹ سے وہ شے

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے سلم، دفعہ 3/2/2، ص 164۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے سلم، دفعہ 3/2/8، ص 165، 173۔

[3] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے سلم، دفعہ 3/2/3، ص 164۔

حاصل کر کے فراہم کر سکے۔ صحیح بخاری کے مطابق نبی کریم ﷺ کے صحابہ عبدالرحمٰن بن ابزہ اور عبداللہ بن ابی عوفہ رضی اللہ عنہما نے سلم کے بارے میں سوال پر جواب دیا ''...... جب شام کے کاشتکار ہمارے پاس آتے تو ہم انہیں طے شدہ میعاد میں فراہمی کے لیے گندم، جو اور تیل کی قیمت پیشگی ادا کرتے۔'' ان سے دریافت کیا گیا ''کسانوں کی فصلیں کھڑی ہوتی تھیں یا نہیں؟'' تو انہوں نے جواب دیا ''ہم نے کبھی پوچھا نہیں۔'' چنانچہ یہ ضروری نہیں کہ سلم کا بائع خود وہ چیزیں پیدا کرے جو مستقبل میں فروخت کرنے کا ارادہ رکھتا ہو، بلکہ عقدِ سلم کے کوائف میں یہ پہلو شامل نہیں کیا جانا چاہیے تاکہ بائع جہاں سے بھی ہو سکے معقود علیہ کا انتظام کر سکے۔

کرنسی کی سلم:

فقہاء کی غالب اکثریت سونے، چاندی، کرنسی یا زری اکائیوں کی سلم کی اجازت نہیں دیتی تاہم چند فقہاء نے اسے جائز قرار دیا ہے اور اس بنا پر بعض اسلامی بینک بل ڈسکاؤنٹنگ کے متبادل کے طور پر کرنسیوں کی سلم استعمال کر رہے ہیں۔ چونکہ اس مسئلے کے دوررس مضمرات ہیں اس لیے اس کا مفصل جائزہ لینا ضروری ہے۔

جیسا کہ کتاب کے حصہ اول میں واضح کیا گیا، زر دیگر اشیاء سے مختلف ہے۔ زر کی مختلف شکلوں کی حیثیت بھی مختلف ہے۔ سونے، چاندی اور دیگر دھاتی زر جیسے تانبے یا دوسری دھاتوں کے فلوس [1] کو ادائیگیاں کرنے کے علاوہ دوسرے مقاصد کے لیے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے چنانچہ شریعت کے اصولوں کے تحت ان کی خرید و فروخت ہو سکتی ہے۔ تاہم زرِ کاغذی کو صرف قیمت ادا کرنے کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ آج کل کے کرنسی نوٹ صرف زری اکائیاں ہیں۔ اگر حکومت کا وعدہ نہ ہو تو فی نفسہٖ ان کی کوئی قیمت نہیں، انہیں صرف تبادلے اور ادائیگی کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔ چنانچہ کرنسی نوٹوں کی صورت میں موجودہ زر، نقد یا زری قدر اور لامحدود لیگل ٹینڈر ہے۔

سلم میں جن کاؤنٹر قدروں کا تبادلہ ہوتا ہے ان میں ایک جانب قیمت کی فوری ادائیگی اور دوسری جانب سامان کی مؤخر ادائیگی ہوتی ہے۔ تاہم اگر سلم میں قیمت، مثال کے طور پر، امریکی ڈالر میں ہو اور خریدی/بیچی جانے والی چیز پاکستانی روپیہ ہو تو یہ کرنسی کا لین دین ہوگا جو سلم کے ذریعے نہیں ہو سکتا کیونکہ کرنسیوں کے تبادلے کی صورت میں دونوں جانب سے فوری ادائیگی ہونی چاہیے جبکہ سلم میں سامان کی ادائیگی مؤخر ہوتی ہے۔

---

[1] فلوس تانبے یا کسی اور کمتر دھات کے سکے ہوتے تھے جو مختلف علاقوں میں ساخت اور معیار کے لحاظ سے مختلف ہوتے تھے۔ مثال کے طور پر ایک ضلع میں ایک کلو تانبے کے 100 سکے ہوتے تو کسی اور ضلع میں اسی مقدار کے تانبے کے 50 سکے ہوتے۔ دھات کی بدولت فلوس کی داخلی قدر ہوتی تھی (لوئیس وغیرہم، 1965ء، 2، ص 49)۔

تبادلے اور تجارت کے عقود میں بیچی جانے والی چیز یعنی مبیع اور قیمت یعنی ثمن میں فرق ہونا چاہیے۔ مبیع سلم میں بنیادی چیز ہوتی ہے جس سے فائدہ اٹھانا مقصود ہوتا ہے اور جو فریقین کے درمیان طے ہونے والی قیمت کے عوض بیچی اور خریدی جاتی ہے۔ دوسری جانب ثمن صرف تبادلے کا ایک وسیلہ ہے۔ کرنسی نوٹ ثمن اور زر کی نمائندگی کرتے ہیں۔ لہٰذا جائز بیع سے مراد اشیاء کی زر یا کسی اور ایسی چیز کے عوض بیع ہے جو زر کی نمائندگی کرے اور افادیت رکھتی ہو۔ لیکن زر کے عوض زر کی مؤخر خرید وفروخت جائز عقد نہیں اور اس کے لیے کئی شرائط پوری کرنا ضروری ہے۔[1] زر چونکہ تبادلے کا ذریعہ اور قدر کا پیمانہ ہے اس لیے اسے ایسی ''پیداواری شے'' کے طور پر نہیں لیا جا سکتا جو روزانہ بنیادوں پر منافع پیدا کرتی ہو، جیسا کہ سودی نظریات میں فرض کیا جاتا ہے۔

جسٹس خلیل الرحمٰن نے ربوٰ کے بارے میں پاکستانی سپریم کورٹ کے فیصلے میں فلوس کے بارے میں کہا:

''......فلوس بذات خود آزاد کرنسی کی طرح نہیں تھے۔ یہ ایک قسم کا ذیلی زر تھا جو چاندی کے سکے کی کسر میں ادائیگی کرنے کے لیے استعمال ہوتا تھا کیونکہ چاندی کے درہم کو دو برابر حصوں میں تقسیم کرنا آسان نہ تھا اور نہ ہی حکومت یا منی چینجرز کے لیے چھوٹے چاندی کے سکے جاری کرنا آسان تھا۔ اس لیے فقہا نے تانبے کے فلوس کے تبادلے کے لیے جو اصول وضع کیے وہ آج کے زر کاغذی اور قانونی کرنسی پر لاگو نہیں ہوں گے۔ آج کا زر کاغذی عملاً تقریباً قدرتی زر کی طرح بن چکا ہے جس کا تبادلہ اور اعتبار قدیم نقرئی اور طلائی سکوں جیسا ہو گیا ہے۔ چنانچہ اس پر قرآن وسنت کے وہ تمام احکامات لاگو ہوں گے جو سونے اور چاندی کے تبادلے پر ہوتے ہیں۔''[2]

سلم کے بارے میں اسلامی ترقیاتی بینک کے ادارے (IRTI) کی ایک تحقیق میں اس مسئلے پر مفصل بحث کی گئی ہے کہ آیا زر کو سلم میں جنس کے طور پر برتا جا سکتا ہے۔ اس میں کہا گیا ہے:

''دوسری شکل: جب قیمت، زر (سعودی ریال) کی صورت میں ہو اور بیچی جانے والی جنس کوئی دوسرا زر (امریکی ڈالر) ہو، یہ کرنسی کا تبادلہ ہے جو سلم کے ذریعے نہیں کیا جا سکتا کیونکہ سلم کے لیے مبیع کی مؤخر حوالگی ضروری ہے جبکہ اس قسم کے لین دین کے لیے دو رقموں کی فوری ادائیگی لازمی ہے۔ علامہ شربینی نے ایسی صورت کے لیے جس میں قیمت زر کی شکل میں ہو اور مبیع بھی زر ہو، یہ رائے دی ہے:
'سلم کی قیمت کے طور پر ایک چیز کے عوض دوسری چیز کی ادائیگی جائز نہیں کیونکہ سلم کے لیے لازمی ہے کہ جن چیزوں کا تبادلہ کیا جائے ان میں سے ایک کی ادائیگی عقد کے وقت مؤخر کی جائے جبکہ کرنسی کے تبادلے میں دونوں رقوم کی فوری ادائیگی ضروری ہوتی ہے۔''[3]

---

[1] دیکھیے شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء، تقی عثمانی کا فیصلہ، پیرا 152۔

[2] شریعت اپیلٹ بنچ، 2000ء ص 273-269۔

[3] عمر، 1995ء، ص 39 بحوالہ شربینی، 1958ء ص 114۔

فقہ کے تمام مکاتب فکر، بالخصوص حنفی اور مالکی فقہا کے مطابق سلم میں ادا کی جانے والی قیمت زر کی شکل میں ہونی چاہیے اور دونوں چیزیں ایسی نہیں ہونی چاہئیں جن کا تبادلہ ربوٰ کو جنم دے۔[1] فقہاء کے مطابق یہ اصول سلم کی شرط ہے کہ قیمت اور مبیع کی نوعیت ایسی ہونی چاہیے کہ مؤخر بنیادوں پر ان کا سودا ہو سکے۔ علامہ ابن رشد رحمہ اللہ نے تقابلی انداز میں اس مسئلے کی وضاحت کرتے ہوئے کہا: ''اگر وہ چیزیں اس قسم کی نہیں تو ان کا سلم نہیں ہو سکتا۔''[2]

مندرجہ بالا بحث سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ سلم کی شکل میں کرنسیوں کی فارورڈ خرید و فروخت صحیح عقد نہیں۔ فلوس جو دھاتی زر کی ایک صورت تھے اپنے دھاتی مواد کی وجہ سے بیچے اور خریدے جا سکتے تھے۔ لیکن کرنسی نوٹ قانونی زر ہیں جو صرف ادائیگی کے لیے درکار ہوتے ہیں، ان کی فی نفسہٖ کوئی قدر نہیں ہوتی۔ سلم کے ذریعے ہم جنس کرنسیوں کے تبادلے سے سود کے دروازے کھل جائیں گے۔ بیع سلم میں مبیع اجناس تجارت ہوتی ہیں، کرنسیاں نہیں کیونکہ کرنسیاں زری قدریں ہیں جن کا تبادلہ بیع الصرف کے اصولوں کے ماتحت ہی ہو سکتا ہے۔

10.4.2 سلم سرمایہ:- قیمت کی ادائیگی:

قیمت عام طور پر کسی قانونی زر کی شکل میں طے اور ادا کی جاتی ہے۔ تاہم یہ اشیا کی شکل میں بھی ہو سکتی ہے بشرطیکہ اس سے بارٹر سودے میں ربوٰ کی ممانعت سے متعلق شریعت کے کسی اصول کی خلاف ورزی نہ ہو۔ اثاثوں کے حق استعمال (Usufruct) کو بھی سلم سرمایہ سمجھا جا سکتا ہے جسے خاص طور پر مالکی فقہا سرمائے کی فوری رسید تصور کرتے ہیں، جس کی بنیاد یہ قانونی مقولہ ہے: ''کسی چیز کے جزو کا قبضہ لینا اس کے کل کے قبضہ لینے کے مترادف ہے۔'' چنانچہ حق استعمال کو سلم کا سرمایہ بنانے کا مطلب دَین کے عوض دَین نہیں، جو ممنوع ہے۔[3]

واجب الادا قرضے یا سلم میں مجوزہ بائع پر واجب الادا دیون کو جزواً یا کلیتاً بطور قیمت شمار نہیں کیا جا سکتا اور نہ ہی کسی تیسرے فریق پر واجب الادا دَین کو آئندہ قیمت میں شمار کرنے کے لیے بائع کو منتقل کیا جا سکتا ہے کیونکہ یہ واجبہ کے عوض واجبہ (دَین کے عوض دَین) کا تبادلہ ہوگا، جو ممنوع ہے۔ اس کا مقصد غرر سے بچنا بھی ہے۔ فقہا نے اس پر بجا طور پر زور دیا ہے کیونکہ سلم میں دونوں فریقوں میں برابری کا انحصار سلم سرمائے کے وجود اور اس کی ادائیگی پر ہی ہے ورنہ یہ لین دین ناجائز ہوگا۔ سلف (سلم) کی اصطلاح کا مطلب ہی پیشگی ادائیگی ہے۔ اگر ادائیگی مؤخر کر دی جائے تو اسے سلم نہیں کہا جا سکتا۔[4]

---

① عمر، 1995ء، ص 42، 43۔

② عمر، 1995ء، ص 43۔

③ آئی او فی، 2004-5a، ص 172۔

④ دیکھیے آئی او فی، 2004-5a، شق 3/1/4، نیز پیشگی ادائیگی کی حکمت کے لیے ص 172، حدیث وفقہ کی متعدد کتابوں کے حوالے دیے گئے ہیں۔

سلم میں خریدار کو عقد کے وقت چیز کی پوری قیمت ادا کرنی چاہیے۔ اگرچہ فقہاء کا قیمت کی فوری ادائیگی پر اتفاق ہے، لیکن لفظ ''فوری'' کی تعریف پر اختلافات ہیں۔ فقہاء کی اکثریت کے مطابق خریدار کو عقد پر دستخط کرتے وقت، اسی ملاقات میں قیمت ادا کرنی چاہیے۔ امام شافعی رحمہ اللہ اس بات پر زور دیتے ہیں کہ قیمت کا تعین ہونا چاہیے اور قیمت کی ادائیگی فریقین کے ایک دوسرے سے رخصت ہونے سے قبل اسی ملاقات میں ہو جانی چاہیے۔ لیکن بعض فقہا مؤخر ادائیگی کی اس صورت میں اجازت دیتے ہیں کہ تاخیر اتنی زیادہ نہ ہو کہ وہ دَین معلوم ہونے لگے۔ امام مالک رحمہ اللہ تین دن تک کی تاخیر کی اجازت دیتے ہیں۔[1] موجودہ دور کے فقہا بھی دو تین دن کی اجازت دیتے ہیں بشرطیکہ فریقین میں اس پر اتفاق ہو چکا ہو اور چیز کی حوالگی کے وقت سے پہلے ادائیگی کر دی جائے۔[2]

جہاں تک بیع سلم میں چیزوں کے بارٹر لین دین کا تعلق ہے، اشیاء کی کوئی بھی تعداد یا مقدار مؤخر حوالگی پر اسی طرح کی اشیا کے عوض لی دی نہیں جا سکتی۔ مثال کے طور پر کوئی بینک بوائی کے لیے دس ٹن بہتر قسم کی گندم، کٹائی کے وقت کے پچیس ٹن کے عوض نہیں دے سکتا۔ تاہم وہ طے شدہ مقدار اور معیار کی کپاس یا چاول کے عوض ٹریکٹر بطور قیمت دے سکتا ہے۔ عملاً بینک اس سے گریز کرتے ہیں اور اس قسم کی تمام خریداریاں زر کے عوض ہی کرتے ہیں۔

ادائیگی کا طریقہ:

سلم میں ادائیگی نقد روپے پیسے کی شکل میں ضروری نہیں۔ قیمت بائع کے اکاؤنٹ میں منتقل کی جا سکتی ہے۔ طے شدہ رقم کو بائع کے اکاؤنٹ میں کریڈٹ کرنے کو بظاہر دَین کے عوض دَین کہا جا سکتا ہے لیکن حقیقتاً یہ دَین کے عوض دَین کی ممنوعہ شکل نہیں۔ چنانچہ بینکوں کے لیے بیع سلم کے لیے نقد رقم ادا کرنی ضروری نہیں۔ وہ بائع کے اکاؤنٹ میں کریڈٹ کر سکتے ہیں یا بائع کے حق میں پے آرڈر جاری کر سکتے ہیں جو عندالطلب بھنایا جا سکے۔ ان تمام صورتوں میں رقم بینک میں رہ سکتی ہے لیکن بائع کو دستیاب ہوتی ہے۔

10.4.3 حوالگی کی مدت اور مقام:

سلم میں اشیاء کی حوالگی کی مدت یا وقت ٹھیک ٹھیک متعین کرنا ضروری ہے۔ حوالگی کا مقام بھی طے ہونا چاہیے۔ جہاں تک سلم میں حوالگی کے وقت یا مدت کا تعلق ہے، حدیث کی ابتدائی کتب میں کھیت میں پیدا ہونے والی اجناس کے لیے ایک سے تین سال کی مدت کا تذکرہ آیا ہے۔ بعد کے دور کے فقہا نے سلم کے اطلاق میں توسیع کرتے ہوئے یہ مدت کم کر کے پندرہ دن کر دی جو اجناس کی ایک منڈی سے دوسری منڈی میں منتقلی کے لیے درکار کم سے کم وقت تھا۔ بعض فقہا کی رائے یہ تھی کہ حوالگی کی تاریخ بھی طے ہونی

---

① زحیلی، 2003ء، ص 261۔

② آئی او فی، 2004-5a، ص 164۔

چاہیے جبکہ کچھ فقہا کا کہنا تھا کہ ایک لگ بھگ تاریخ ہونی چاہیے لیکن مدت یا موقع واضح ہونا چاہیے جیسے کٹائی کا وقت۔ ①

معاصر فقہاء یہ مناسب سمجھتے ہیں کہ حوالگی کی تاریخ اور مقام معلوم ہونا چاہیے۔ یہ مدت چند روز سے کئی سال تک ہوسکتی ہے جس کا انحصار مبیع کی نوعیت پر ہے۔ باہم اتفاق ہو جائے تو حوالگی کئی کھیپوں یا قسطوں میں ہوسکتی ہے۔ ② حوالگی سے قبل سامان کا خطرہ بائع کا ہوگا۔ حوالگی طبعی یا حکمی ہوسکتی ہے۔ حوالگی کے بعد خطرہ خریدار کو منتقل ہو جائے گا۔ خطرے کی منتقلی اور استعمال کا اختیار حکمی قبضے کے لازمی اجزا ہیں۔

اگر عقد سلم کے وقت حوالگی کا مقام مقرر نہ کیا جائے تو جس جگہ عقد کیا جائے اسی کو حوالگی کا مقام تصور کیا جائے گا۔ فریقین رائج طریقے کے مطابق آپس میں مقام کا تعین بھی کر سکتے ہیں۔ ③

10.4.4 سلم میں خیار:

فقہاء بیع سلم میں خیار الشرط کی اجازت نہیں دیتے کیونکہ اس سے سامان کی قیمت پر بائع کا حقِ ملکیت مجروح ہوتا ہے یا اس کی ادائیگی میں تاخیر ہوتی ہے۔ (خیارات کے بارے میں ہم چھٹے باب کے سیکشن 6.12 میں بحث کر آئے ہیں۔) عام بیوع کے برخلاف بیع سلم میں خریدار کو خیار الرویت (معائنہ کرنے پر منسوخی کا حق) بھی حاصل نہیں ہوتا۔ تاہم سامان وصول کرنے کے بعد خریدار کو خیار العیب اور مخصوص معیار کا سامان وصول کرنے کا اختیار حاصل ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر سامان ناقص ہے یا اس کا وہ معیار یا خواص نہیں جو عقد کے وقت طے ہوئے تھے تو خریدار بیع کو منسوخ کر سکتا ہے۔ لیکن اس صورت میں صرف ادا کردہ قیمت کسی اضافے کے بغیر واپس کی جائے گی۔

10.4.5 عقدِ سلم میں ترمیم یا تنسیخ:

سلم میں بائع عقد کے مطابق سامان حوالے کرنے کا پابند ہے۔ اسی طرح خریدار کو قیمت کی ادائیگی کے بعد سامان کے معیار یا مقدار یا حوالگی کی مدت کے حوالے سے عقد کی شرائط کو یکطرفہ طور پر بدلنے کا حق نہیں۔ تاہم دونوں فریقوں کو باہمی رضامندی سے عقد کو جزواً یا کلیتاً منسوخ کرنے کا حق ہے۔ اس صورت میں خریدار کو صرف ادا کردہ رقم واپس لینے کا حق ہوگا، نہ اس سے زیادہ نہ کم۔ ④

اگر حوالگی کے وقت بازار میں سامان کی قیمت اس نرخ سے زیادہ ہے جو بینک نے بائع کو ادا کیا ہے تو وہ اکثر عقد کو منسوخ کرنے پر تیار ہوگا۔ اسی طرح اگر سامان کی قیمت حوالگی کے وقت کم ہو جائے تو بینک سودا

---

① حسن الزمان، 1991ء، ص 447۔

② آئی او فی، 2004-5a، شق 3/2/9، ص 165۔

③ آئی او فی، 2004-5a، شق 3/2/10، ص 165۔

④ دیکھیے حسن الزمان، 1991ء، ص 453 اور آئی او فی، 2004-5a، دفعات 4/2، 4/3، 5/5، ص 165، 166 اور 173۔

ترک کرنے پر آمادہ ہو سکتا ہے۔ چنانچہ بینک اور سپلائر کے درمیان بیع سلم کو ناقابل تنسیخ بنانا مناسب ہوتا ہے۔ واحد استثنا یہ ہو سکتا ہے کہ عین حوالگی کے وقت سامان بازار میں دستیاب نہ ہو یا بائع کی پہنچ سے باہر ہو۔ صرف اس صورتحال میں بائع کو عقد منسوخ کرنے کی اجازت دی جا سکتی ہے (جبکہ بینک فراہمی کے اگلے سیزن تک حوالگی کی مدت میں توسیع کرنے سے انکار کر دے)۔ منسوخی کی صورت میں بینک ٹھیک اتنی ہی رقم وصول کرے گا جو اس نے ادا کی ہے۔

اگر بائع مقررہ وقت سے پہلے سامان فراہم کرے تو عموماً فقہاء خریدار کو وصولی کا پابند نہیں کرتے۔ جو اس اصول میں نرمی کرتے ہیں اسے خریدار کے مفاد سے مشروط کرتے ہیں۔ خریدار صرف اس وقت سامان وصول کرنے سے انکار کر سکتا ہے جب وہ مقررہ خصوصیات کے مطابق نہ ہو۔ منڈی میں قیمت میں تبدیلی کی صورت میں بائع اور خریدار کو نہ سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوگا اور نہ سامان حوالے یا وصول کرنے سے انکار کا حق ہوگا۔ چنانچہ فقہاء کی اکثریت کے مطابق سلم کو ناقابل تنسیخ عقد سمجھا جاتا ہے سوائے اس کے کہ اسے باہمی رضامندی سے منسوخ کیا جائے۔

فقہا خریدار کو مقررہ تاریخ پر طے شدہ سامان کی جگہ دوسرا سامان لینے کی اجازت دیتے ہیں بشرطیکہ فریقین متفق ہوں، نئی اشیاء اصل سامان سے مختلف جنس/نوعیت کی ہوں اور حوالگی کے وقت بازار میں ان کی قیمت اصل سامان کی مالیت سے زیادہ نہ ہو۔ علاوہ ازیں یہ تبدیلی اصل عقد سلم میں بطور شق شامل نہ کی جائے۔ [1]

10.4.6 عقد کی خلاف ورزی کا جرمانہ:

جیسا کہ ابواب 4 اور 7 میں تذکرہ ہو چکا ہے، عقد میں جرمانہ کی شق قصداً نادہندگی سے بچنے کے لیے شامل کی جا سکتی ہے، عقد سلم میں بائع یہ عہد کر سکتا ہے کہ وہ اشیا کی حوالگی میں تاخیر کی صورت میں بینک کے چیرٹی اکاؤنٹ میں مخصوص رقم جمع کرائے گا جو کلائنٹ کی جانب سے فلاحی مقاصد کے لیے دی جائے گی۔ یہ عہد نادہندگی سے باز رہنے کے لیے ایک قسم کا خود پر عائد کردہ جرمانہ ہے۔ او آئی سی کے سلم اسٹینڈرڈ کی شق 5/7 کے مطابق: ''مسلم فیہ (سلم شے) کی حوالگی کی تاخیر پر جرمانے کی شق شامل کرنے کی اجازت نہیں۔'' اس کا مطلب یہ ہے کہ اس قسم کا جرمانہ بینک کی آمدنی کا حصہ نہیں بن سکتا۔ اگر بائع دیوالیہ ہونے کی وجہ سے اپنی ذمہ داری پوری کرنے سے قاصر ہے تو اسے حوالگی کے لیے مزید مہلت دی جانی چاہیے۔ [2]

10.5 سیکورٹی، ضمانت اور ضامن کی ذمہ داری:

جیسا کہ سنت رسول ﷺ سے ثابت ہے سلم سودے میں سیکورٹی یا ضمانت طلب کرنا جائز ہے۔ صحیح

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، دفعات 4/2 اور 5/4 ص 165، 166 اور 173۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، دفعہ 5/6 ص 166۔

بخاری کے دو ابواب کے عنوانات ''کفیل فی السلم'' اور ''الرہن فی السلم'' ہیں اور آنحضور ﷺ کی ایک حدیث نقل کی گئی ہے جس کے مطابق آپ ﷺ نے ایک یہودی سے زرہ کے عوض اناج لیا۔ اس حدیث میں کفیل کا کوئی تذکرہ نہیں۔ ابن حجر نے فتح الباری میں اس کی وضاحت یوں کی ہے کہ امام بخاری سلم میں رہن اور کفیل کا بیک وقت ذکر کر کے کفیل کا جواز بیان کرنا چاہتے تھے۔[1]

سلم کے بائع سے کوئی بھی سیکورٹی، ذاتی شیورٹی یا ضمانت مانگی جاسکتی ہے۔ اگر کوئی شے رہن رکھوائی جائے تو نادہندگی کی صورت میں بینک کو اختیار ہے کہ شرطِ رہن کے مطابق کلائنٹ کو اعتماد میں لے اور اس شے کو بیچ کر عقد سلم میں مندرج مطلوبہ سامان بازار سے خرید لے یا فروخت سے حاصل ہونے والی رقم سے اپنی پیشگی ادا کردہ قیمت لے کر بقیہ واپس کر دے۔ اگر بینک اپنی رقم واپس لیتا ہے تو یہ پیشگی ادا کردہ قیمت سے زیادہ نہیں ہوسکتی کیونکہ پیشگی ادا کردہ قیمت بائع پر واجب الادا قرض کی طرح ہوتی ہے۔ رہن رکھوائی گئی شے کی فروخت سے حاصل ہونے والی رقم سے مطلوبہ سامان خریدنے سے کلائنٹ کا استحصال نہیں ہوگا۔ چنانچہ اسے اس عمل میں شریک کیا جاسکتا ہے۔

اگر بائع نے ذاتی شیورٹی دی ہے تو بائع کے سامان فراہم نہ کرنے کی صورت میں ذاتی ضامن کو ایسا کرنا ہوگا۔ اگر عقد کی منسوخی درکار ہے تو اس کا حق صرف بائع کو ہوگا، شیورٹی کو نہیں۔ اس صورت میں صرف ادا شدہ قیمت لی جائے گی۔ خریدار کی اجازت سے بائع اپنی ذمہ داری کسی دوسرے کو حوالہ کی بنیاد پر منتقل کرسکتا ہے بشرطیکہ محال علیہ آمادہ ہو۔ اگر عقد سلم منسوخ ہوجائے تو شیورٹی یا محال علیہ کا واجبہ خود بخود ختم ہوجائے گا۔ نتیجتاً رہن رکھی ہوئی چیز بھی واگذار ہوجائے گی۔

10.6 سلم کے ذریعے خریدی گئی اشیا کو آگے فروخت کرنا:

اس سلسلے میں عمومی فتویٰ یہ ہے کہ سلم خریدار سامان وصول کرنے سے پہلے اسے آگے نہیں بیچ سکتا۔ عقد سلم میں حوالگی سے قبل خریدی گئی اشیا فروخت کرنے کے جواز کے بارے میں فقہا میں اختلافات ہیں۔ اکثریت کی رائے یہ ہے کہ اشیا کی وصولی سے پہلے خریدار کے پاس نہ تو ملکیت کے حقوق ہوتے ہیں اور نہ وہ انہیں ٹھکانے لگا سکتا ہے۔[2] چنانچہ وہ لاگتی قیمت پر بھی سامان آگے فروخت نہیں کرسکتا، اس کی منتقلی (Transferance) کا عقد نہیں کرسکتا اور اسے شراکت کا سرمایہ نہیں بنا سکتا۔ ان فقہاء کی رائے کی بنیاد ابو داؤد اور ابن ماجہ کی بیان کردہ یہ حدیث ہے: السلم لا يتحول : جو بھی سلم سودا کرے وہ دوسروں کو منتقل

---

[1] ابن حجر، 1981ء، 4، ص 434-433، نیز دیکھئے آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے سلم، دفعہ 3/3، ص 165۔

[2] ابن عابدین، 4، ص 209، البہوتی، کشاف القنع، 3، ص 293، الکاسانی، 1400ھ، 5، ص 214، ابن قدامہ، 1367ھ، 4، ص 334۔

نہ کرے۔[1] استدلال یہ کیا جاتا ہے کہ اس حدیث میں یہ واضح ہے کہ خریدار کو سلم کی مبیع کا کسی شخص سے تبادلہ نہیں کرنا چاہیے۔ تاہم جیسا کہ حافظ ابن حجر رحمہ اللہ نے بتایا، یہ حدیث ضعیف ہے۔[2] اس لیے اس کی بنیاد پر کوئی حکم نہیں لگایا جاسکتا۔ جیسا کہ اس سے قبل تذکرہ ہوا، سلم ایک استثنا ہے اور جس بنیاد پر کوئی شخص سلم کے ذریعے کوئی چیز خریدتا ہے اسی بنیاد پر وہ اس چیز کو آگے فروخت کرسکتا ہے۔ اسی نکتے سے ہم چیز کو آگے فروخت کرنے کے مقصد کے تحت متوازی سلم کا جواز اخذ کرسکتے ہیں۔

لہٰذا کئی فقہاء نے اس بارے میں نرمی کا مظاہرہ کیا ہے۔ ابن تیمیہ رحمہ اللہ اور ابن قیم رحمہ اللہ کا موقف ہے کہ قبضہ لینے سے پہلے سلم کی مبیع کا تبادلہ کرنے میں کوئی حرج نہیں۔ اگر مبیع کسی تیسرے فریق کو بیچی جائے تو اُسی قیمت پر یا کم یا زیادہ قیمت پر فروخت ہوسکتی ہے۔ تاہم یہ اگر خود بائع کو ہی بیچ دی جائے تو اسی قیمت پر یا کم قیمت پر بیچی جاسکتی ہے، زیادہ قیمت پر نہیں۔ حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ اور امام احمد رحمہ اللہ کا بھی اس بارے میں یہی نقطہ نظر ہے۔ مالکی فقہاء کی بھی یہی رائے ہے تاہم اگر سلم کی مبیع کھانے پینے کی شے ہوتو وہ قبضہ لینے سے پہلے اسے بیچنے کو درست نہیں سمجھتے۔[3]

معاصر علماء کی آرا میں بھی اختلافات ہیں۔ مثال کے طور پر شیخ نصیح حماد کی رائے یہ ہے کہ قبضہ لینے سے پہلے سلم اشیاء فروخت کرنا جائز ہے، جو ابن تیمیہ رحمہ اللہ اور ابن قیم رحمہ اللہ کا موقف ہے، کیونکہ قرآن و سنت کا کوئی متن اس کے خلاف نہیں نہ اجماع اور قیاس سے یہ عمل ممنوع قرار پاتا ہے بلکہ متون نیز قیاس سے اس کا جواز فراہم ہوتا ہے۔[4] بعض دیگر علما نے بھی اس نقطہ نظر کی حمایت کی ہے۔ لیکن بیشتر علما کی رائے یہ ہے کہ قبضہ لینے سے پہلے کسی چیز کو دوبارہ فروخت کرنا ناجائز ہے۔[5]

قبضہ لینے سے پہلے سلم اشیاء کی آگے فروخت کو جائز قرار دینے والوں کی رائے پر غور کرنا ضروری ہے کیونکہ قرآن وسنت کا کوئی متن اسے ممنوع قرار نہیں دیتا اور اس بنا پر ہی متوازی سلم اور سلم پر مبنی صکوک یا سرٹیفکیٹس کے تصورات جو اسلامی بینکوں کو مؤثر طور پر چلانے کے لیے بہت ضروری ہیں، حقیقت بن سکتے ہیں۔ ملکیت کی منتقلی کا مطلب ہے خطرے کی منتقلی اور جونہی سلم معاہدہ لاگو ہوتا ہے تو کم از کم متعلقہ چیز کے نرخ کا خطرہ منتقل ہوجاتا ہے ورنہ اسلامی مالیات کے موجودہ ڈھانچے میں متوازی سلم کا جواز مشکوک ہوجائے گا۔

---

① ابوداؤد، 1952ء، 2، ص 247۔

② یہ حدیث بیان کرنے والوں میں عطیہ نامی شخص کو محدثین نے مسترد کیا ہے۔ دیکھیے ابن حجر، 1998ء، 3، نمبر 1203، ص 69۔

③ ابن رشد، 1950ء، 2، ص 231۔

④ مجلّہ مجمع الفقہ الاسلامی، نمبر 9، 3، ص 628-629۔

⑤ مجلّہ مجمع الفقہ الاسلامی، نمبر 9، 3، ص 643-654۔

یہ ابھی تک طے نہیں ہو سکا کہ قابل منتقلی سلم سرٹیفکیٹس اسلامی مالیات میں ممکن ہیں یا نہیں۔ معاصر علماء کی اکثریت نے تا حال یہ تصور قبول نہیں کیا۔ احتیاط کا تقاضا تو یہی ہے کہ قبضہ حاصل کرنے سے پہلے سلم اشیاء کی حقیقی یا حکمی حوالگی کی اجازت نہ دی جائے لیکن اگر بینک مختلف قسم کا سامان اپنے پاس ذخیرے میں رکھتے ہیں اور اس کی مختلف اکائیاں موجود اسٹاک میں سے بلا شناخت فروخت کی جاتی ہیں تو عملاً اس کا مطلب یہ ہوگا کہ مخصوص اکائیوں کے قبضے سے پہلے آگے فروخت قابل قبول ہو سکتی ہے۔

10.6.1 سلم اشیاء کی مارکیٹنگ کے متبادل طریقے:

سلم کے ذریعے خریدی گئی اشیا کی مارکیٹنگ یعنی آگے فروخت کے یہ متبادل طریقے ہیں: (i) متوازی عقدِ سلم کرنا (ii) کسی تیسرے فریق یا فروخت کنندہ سے عقد وکالہ، (iii) کسی تیسرے فریق سے وعدہ لینا کہ وہ طے شدہ کوائف کا سامان طے شدہ قیمت پر خریدے گا، اور یا (iv) کسی تیسرے فریق کے توسط سے یا براہِ راست خود بینک کی جانب سے کھلی منڈی میں فروخت۔ تاہم ایک بات واضح ہونی چاہیے کہ ایسی اشیا واپس فروخت کنندہ کو نہیں بیچی جا سکتیں۔ چنانچہ متوازی سلم کا معاہدہ پہلے عقدِ سلم کے فروخت کنندہ کے ساتھ نہیں کیا جا سکتا کیونکہ یہ بیچ کر دوبارہ خریدنے کے مترادف ہوگا۔ خواہ دوسرے عقد کا خریدار علیحدہ قانونی اکائی کی حیثیت رکھتا ہو لیکن اگر وہ پہلے عقد کے فروخت کنندہ کی ملکیت ہو تو متوازی سلم کا معاہدہ صحیح نہ ہوگا۔

مذکورہ بالا اصول سے ایک صورت میں اس طرح استثنا ممکن ہے کہ سلم سودے کے تصفیے کے بعد یعنی ملکیت/خطرہ بینک (خریدار) کو منتقل ہونے کے بعد اسی کلائنٹ کے ساتھ ایک بالکل الگ مرابحہ یا مساومہ کا سودا کیا جائے۔ بینک دولت پاکستان نے مالکاری کے اسلامی طریقوں کے شرعی لوازمات کا تذکرہ کرتے ہوئے اس آپشن کی اجازت دی ہے۔[1] چنانچہ پاکستان کا ایک اسلامی بینک یہ کرتا رہا ہے کہ سلم کے ذریعے خریدے گئے (قالین) حوالگی ملنے کے اگلے دن اسی فروخت کنندہ کو، جو متعلقہ ایل سی کے مطابق قالین برآمد کرتا تھا، بیچ دیتا تھا۔ لیکن چونکہ علما کی اکثریت اس قسم کے معاملے کو قبول کرنے سے گریزاں تھی اس لیے بینک نے کلائنٹ کو بینک کی جانب سے سامان برآمد کرنے کے لیے اپنا ایجنٹ مقرر کرنے کا طریقہ اپنا لیا۔ اس عمل کا طریقہ اگلے پیرے میں دیا جا رہا ہے۔ ایک متبادل یہ ہے کہ بینک کسی تیسرے فریق سے وعدہ لے کہ وہ طے شدہ کوائف کا سامان طے شدہ قیمت پر خریدے گا۔ یہ لازمی وعدہ ہوگا اور خلاف ورزی پر وعدہ کرنے والے کو اصل نقصان بھرنا ہوگا۔ بینک کے پاس یہ راستہ بھی ہے کہ وہ سامان وصول کرنے کا انتظار کرے اور پھر نقد یا مؤخر ادائیگی پر کھلی منڈی میں بیچ دے۔ اس صورت میں اسے اپنے پاس ایسا سامان ذخیرہ کرنا ہوگا جو کاروباری نقطۂ نظر سے بینک کے لیے فائدہ مند ہو سکتا ہے بشرطیکہ خطرے کو موزوں طور پر کم کرنے کا مناسب طریقہ اپنایا جائے اور متعلقہ قواعد و ضوابط اس کی اجازت دیں۔

[1] اسٹیٹ بینک کی ویب سائٹ: http://www.sbp.gov.pk/departments/ibd.htm

عقد وکالہ:

اگر بینک یہ سمجھتا ہے کہ سامان ملنے پر اس کا ذخیرہ رکھنا مناسب نہیں یا یہ کہ اسے عقد سلم کے تحت وصول کردہ اشیا بیچنے کی مہارت حاصل نہیں تو وہ کسی تیسرے فریق یا فروخت کنندہ کو سامان کی فروخت کے لیے اپنا ایجنٹ مقرر کر سکتا ہے۔ تاہم یہ لازمی ہے کہ عقد سلم اور عقد وکالہ الگ الگ ہوں اور ان میں کوئی تعلق نہ ہو۔ عقد وکالہ میں ایک قیمت کی نشاندہی کی جا سکتی ہے جس پر ایجنٹ سامان بیچے گا۔ یہ بھی طے کیا جا سکتا ہے کہ اگر ایجنٹ اس سے زیادہ قیمت حاصل کر سکے تو اس کا فائدہ ایجنٹ کو دیا جائے گا۔[1]

متوازی سلم:

سلم میں خریدار اور بیچنے والا دونوں متوازی معاہدہ کر سکتے ہیں۔ بینک متوازی سلم کے فروخت کنندہ کی حیثیت سے پہلی سلم سے ملتی جلتی شرائط اور قواعد کے مطابق سامان بیچ سکتا ہے۔ متوازی سلم میں حوالگی کی تاریخ وہی ہو سکتی ہے جو پہلی سلم کی ہے۔ اس میں کوئی ممانعت نہیں۔ اسی طرح فروخت کنندہ طے شدہ سامان طے شدہ وقت پر حوالے کرنے کی خاطر متوازی معاہدہ کر سکتا ہے۔

اگر پہلے عقد سلم کا فروخت کنندہ اپنی ذمہ داری پوری نہیں کرتا تو خریدار (متاثرہ فریق) کو اس خلاف ورزی کو اس فریق سے منسلک کرنے کا کوئی حق نہیں جس کے ساتھ اس نے متوازی سلم کا معاہدہ کیا ہے۔ ایک عقد پر عملدرآمد کو دوسرے سے مشروط نہیں کیا جا سکتا۔ چونکہ بینک اشیا کا اسٹاک نہیں رکھتے اس لیے متوازی سلم میں حوالگی کی تاریخ پہلی سلم سے قبل کی نہیں ہو سکتی کیونکہ اس صورت میں مطلب یہ ہو گا کہ وہ سامان فروخت کیا جا رہا ہے جو بیچنے والے کے قبضے میں نہیں۔ دو بالکل جدا جدا عقود ہونے چاہئیں، ایک عقد میں بینک خریدار اور دوسرے میں فروخت کنندہ ہو۔[2]

خریداری کا وعدہ لینا:

عقدِ سلم کا خریدار کسی تیسرے فریق سے وعدہ لے سکتا ہے کہ وہ فلاں فلاں کوائف کا سامان طے شدہ قیمت پر خریدے گا۔ وعدے میں حوالگی کی تاریخ وہی ہو سکتی ہے جو سلم اشیا کی حوالگی کی تاریخ ہو۔ بینک وعدہ کرنے والے سے بیعانہ (ہامش جدیہ) لے سکتا ہے اور اگر وعدہ کرنے والا وعدے سے پھر جائے تو بینک کو بیعانے سے اصل نقصان پورا کرنے کا حق ہو گا۔ اس میں وعدہ کرنے والے کی جانب سے قیمت کی پیشگی ادائیگی ضروری نہیں ہو گی۔ اسی لیے سلم کی بنیاد پر خریدی گئی چیزوں کو آگے فروخت کرنے کے حوالے سے

---

[1] آئی او فی نے استصناع کے مبیع کی فروخت کے لیے کلائنٹ کو بینک کا ایجنٹ مقرر کرنے کا جواز بیان کیا ہے (دیکھیے ص 185، دفعہ 6/6، استصناع اسٹینڈرڈ، اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ سلم میں بھی اس طرح کی ایجنسی ممکن ہے۔ نیز دیکھیے حسن الزمان، 1991ء، ص 457۔)

[2] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈز برائے سلم، دفعہ 6، ص 167، 173۔

وعدے کا آپشن متوازی سلم کے آپشن سے بہتر خیال کیا جاتا ہے۔

10.7 سلم۔تکمیل معاہدہ کے بعد کیا کیا صورتیں پیش آسکتی ہیں:

عقدِ سلم کی تکمیل کے بعد متعدد صورتیں پیدا ہوسکتی ہیں۔

10.7.1 عقد کے مطابق سامان کی فراہمی:

فروخت کنندہ طے شدہ کوائف کا سامان طے شدہ مقام پر بروقت پہنچا دیتا ہے۔ بینک (خریدار) سامان وصول کرتا ہے اور معاملہ صحیح طور پر سرانجام پاتا ہے۔ بینک اپنے منصوبے کے مطابق سامان کو آگے فروخت کرتا ہے۔

10.7.2 سامان کی فراہمی میں ناکامی:

فروخت کنندہ سامان فراہم نہیں کرتا اور مثال کے طور پر کہتا ہے کہ وہ طے شدہ مقدار اور معیار کی اشیا تیار نہیں کرسکا۔ سلم خریدار کے پاس مندرجہ ذیل راستے ہوں گے:[1]

- سامان کی دستیابی تک انتظار کرنا۔
- عقد منسوخ کردینا اور ادا شدہ قیمت وصول کرنا۔
- باہم اتفاق سے اور متعلقہ اصولوں کے تحت متبادل سامان لینے پر رضامند ہوجانا۔

بینک کلائنٹ سے کہے گا کہ وہ سامان بازار سے خرید کر معاہدے کے مطابق بینک کے حوالے کرے اور اگر کلائنٹ ایسا نہ کرسکے تو بینک بطور ضمانت رکھی ہوئی چیز بازار میں فروخت کرکے مطلوبہ سامان خرید لے گا اور اگر کچھ رقم بچتی ہے تو کلائنٹ کو دے دے گا۔ اگر ضمانت پر رکھی گئی شے کی فروخت سے اتنی رقم حاصل نہیں ہوتی کہ معاہدے کے مطابق سامان خریدا جاسکے تو بینک کو کلائنٹ سے فرق پورا کرنے کے لیے مطالبہ کرنے کا اختیار ہوگا۔

یہاں یہ کہنا بے محل نہ ہوگا کہ بینک کو ضمانت رکھی گئی چیز بیچ کر خریدی جانے والی اشیاء لینے کا حق حاصل ہے لیکن اگر وہ کلائنٹ سے نقد لینے کا فیصلہ کرتا ہے تو اسے صرف وہ قیمت ہی لینے کا حق ہے جو عقد کے وقت پیشگی ادا کی گئی تھی۔ بینک کی جانب سے پیشگی ادا کی گئی قیمت اس وقت تک کلائنٹ پر قرض شمار ہوگی جب تک سامان بینک کے حوالے نہ کردیا جائے۔ اگر عقد منسوخ ہونے کی نوبت آتی ہے تو کلائنٹ کو قرض کی اصل رقم کسی اضافے یا کٹوتی کے بغیر واپس کرنی ہوگی۔ واپس کی جانے والی رقم کی مالیت وہی ہوگی جو ادا کی گئی تھی چاہے اس کی قدر میں کوئی اضافہ یا کمی ہوئی ہو۔

10.7.3 کمتر معیار کی اشیا کی فراہمی:

ایک اور صورتحال یہ ہوسکتی ہے کہ فروخت کنندہ طے شدہ معیار سے کم کی اشیاء فراہم کرتا ہے اور بینک

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، دفعہ 5/8۔

مجبور ہو جاتا ہے کہ وہ یا تو کمتر اشیاء قبول کرے یا پھر معاہدہ منسوخ کر دے۔ یہ بینک کے لیے پریشان کن صورتحال ہوگی۔ اشیا کے معیار سے متعلق تنازعات کا تصفیہ کسی متعلقہ مہارت کے حامل ادارے سے کرایا جاسکتا ہے۔ معاہدہ کرتے وقت عقد میں اس بارے میں شق شامل کی جاسکتی ہے۔ اگر معیار کمتر ہو تو بینک سامان قبول کرنے کا پابند نہیں ہوگا۔ تاہم قیمت میں رعایت کی جائے تو وہ قبول کرسکتا ہے۔ بینک چاہے تو بہتر معیار یا اضافی مقدار کے لیے اضافی قیمت بھی دے سکتا ہے۔[1] اس مسئلے کے کئی حل ہیں اور ان میں سے کچھ مندرجہ ذیل ہیں:

(الف) بینک سامان قبول کرنے سے انکار کرسکتا ہے اور مندرجہ بالا سیکشن (10.7.2) میں دیے گئے طریقہ کار کے مطابق طے شدہ سامان کی فراہمی پر اصرار کرسکتا ہے یا عقد کے وقت طے شدہ قیمت واپس لے سکتا ہے۔

(ب) اگر فروخت کنندہ طے شدہ اشیا فراہم نہ کر سکے اور اشیا بازار میں دستیاب بھی نہ ہوں تو بینک فروخت کنندہ سے کوئی دوسری اشیا فراہم کرنے کو کہہ سکتا ہے۔

(ج) اگر فروخت کنندہ مطلوبہ اشیا جزوی طور پر فراہم کرسکتا ہے تو بینک اشیا قبول کرسکتا ہے اور اس کے مطابق پرچیز آرڈر میں تبدیلی کرسکتا ہے یا بقیہ رقم واپس طلب کرسکتا ہے۔

جو حل (الف) میں دیا گیا ہے وہ اس صورت میں جائز ہوگا کہ اس میں واپس کی جانے والی قیمت بینک کی ادا شدہ قیمت سے مختلف نہ ہو۔ جہاں تک حل (ب) کا تعلق ہے، طے شدہ سامان سے مختلف اشیا کی فراہمی بعض شرائط کے ساتھ ہی ہوسکتی ہے۔ اشیا کی تبدیلی کا اصول یہ ہے کہ نئی شے مثلی ہونی چاہیے، غیر مثلی (جس کی ہر اکائی معیار اور قیمت میں دیگر اکائیوں سے مختلف ہو) نہیں، اور اس کی قدر عقدِ سلم کی اصل شے کی قدر سے زیادہ نہیں ہونی چاہیے۔ نئی شے کی جنس وہی نہیں ہونی چاہیے جو اصل سلم شے کی ہے۔ مثال کے طور پر اگر مبیع گندم تھی تو اس کو کپاس سے تبدیل کیا جاسکتا ہے، کسی دوسرے غلے سے نہیں۔ فریقین باہمی طور پر اصل سلم اشیاء کی بازار میں قیمت طے کریں گے اور نئی اشیا کے لیے عقد بیع کریں گے۔

یہ عمل صرف اس وقت کیا جائے گا جب مطلوبہ شے بازار میں قطعاً دستیاب نہ ہو۔ اگر مطلوبہ سامان دستیاب ہے تو فروخت کنندہ پابند ہے کہ خرید کر بینک کے حوالے کرے خواہ بازار میں قیمت کچھ بھی ہو۔ ممکن ہے کہ فروخت کنندہ کو سامان خریدنے کے لیے اضافی رقم درکار ہو۔ وہ اضافی رقم بطور ادھار حاصل کرنے کے لیے اسی بینک سے رجوع کرسکتا ہے لیکن یہ عمل علیحدہ سودا ہوگا۔ دونوں عقود کو کسی بھی صورت میں منسلک نہیں کیا جاسکتا۔

جہاں تک حل (ج) کا تعلق ہے، بینک باقی ماندہ سامان کے لیے مندرجہ بالا راستوں میں سے کوئی

---

[1] آئی اوفی، 2004-5a، دفعہ 5/3۔

ایک اختیار کر سکتا ہے۔ اسے دستیاب مقدار قبول کرنی ہوگی اور بقیہ مقدار کے عوض وہ ادا شدہ قیمت جزواً واپس لے سکتا ہے۔ اگر فروخت کنندہ دیوالیہ ہو جائے اور مستقبل قریب میں قطعی طور پر اپنی ذمہ داری پوری کرنے کے قابل نہ رہے تو اس کی حیثیت دیوالیہ مدیون کی ہوگی۔

10.8 سلم پر مبنی تمسکات کا اجرا۔ سلم سرٹیفکیٹس رصکوک:

سلم سرٹیفکیٹس جو فارورڈ عقد کی نمائندگی کرتے ہیں، مستقبل میں حوالے کی جانے والی اشیا و خدمات کی بنیاد پر جاری کیے جاسکتے ہیں۔ جن ملکوں میں سرکاری شعبے میں بڑے بڑے پیداواری ادارے ہیں یا جہاں حکومتوں کے پاس بڑی مقدار میں قدرتی ذخائر جیسے پٹرولیم، تانبا اور لوہا وغیرہ ہیں، وہاں ان چیزوں کی آئندہ حوالگی کے عوض سلم سرٹیفکیٹس جاری کیے جاسکتے ہیں۔ ان میں سرمایہ کاری کرنے والے ایسے سامان کی قیمت پیشگی ادا کر کے سلم سرٹیفکیٹس حاصل کریں گے۔ مثال کے طور پر تیل پیدا کرنے والا کوئی ملک اپنی تیل کی صفائی کی سہولتوں میں توسیع کے لیے سودی قرض کی بجائے سلم کے ذریعے تیل کی مصنوعات پیشگی فروخت کر سکتا ہے۔

سلم خریدار عقدِ سلم کے مطابق طے شدہ تاریخ پر سامان وصول کرے گا۔ وہ متوازی سلم کے ذریعے حوالگی کی تاریخ سے پہلے سامان کو منڈی کی قیمت پر کسی اور سرمایہ کار کے ہاتھ بیچ سکتا ہے۔ وہ (تیل مصنوعات کی) آئندہ حوالگی کے لیے ادا کردہ قیمت کے عوض سلم صکوک یا سرٹیفکیٹس بھی جاری کر سکتا ہے۔ عقد کے آغاز اور میچورٹی کی تاریخ کے درمیان سلم سرٹیفکیٹ کی خرید وفروخت کی جاسکتی ہے۔ سرٹیفکیٹ کے جاری کنندہ اور آخری حامل سرٹیفکیٹ کے لیے سامان کی باقاعدہ حوالگی اور وصولی ضروری ہے۔ یہ کارروائی صرف کاغذ پر نہیں ہونی چاہیے۔ سلم سرٹیفکیٹس کی لازمی خاصیت یہ ہے کہ جاری کنندہ پر سرمایہ کار کے حوالے سے جو ذمہ داری عائد ہوتی ہے وہ اس سے مختلف نہیں جو حقیقی پیداوار کے شعبے میں منڈی میں پختگی کی تاریخ پر واجب ہو۔

سلم سرٹیفکیٹس کسی مخصوص چیز یا منصوبے سے منسلک ہوتے ہیں۔ جو لوگ سلم سرٹیفکیٹس خریدتے ہیں وہ اس چیز یا منصوبے کی ممکنہ آمدنی میں شریک ہوتے ہیں اور اسی لیے ان کی آمدنی کی ضمانت نہیں دی جاسکتی تاہم اس کا قریب ترتخمینہ لگایا جاسکتا ہے۔ چونکہ سلم سرٹیفکیٹس مالیات، پیداوار اور خرید وفروخت کو ایک عقد میں منسلک کرتے ہیں اس لیے سلم کے مبیع کی قیمتوں میں تبدیلی کا خطرہ ان لوگوں کے سر ہوتا ہے جو سرمایہ کاری کرتے ہیں یعنی سلم خریدار۔

صکوک میں سرمایہ کاری کرنے والوں کو کاؤنٹر پارٹی اور منڈی دونوں اقسام کے خطرات برداشت کرنے ہوتے ہیں۔ کاؤنٹر پارٹی خطرہ اس امکان کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے کہ ممکن ہے فروخت کنندہ سامان مہیا نہ کر سکے۔ منڈی کا خطرہ یہ امکان ہے کہ خریدار وصولی کے وقت سامان منڈی میں بیچ نہ سکے یا جتنی

لاگت آئی ہے اس سے کم پر بیچنا پڑے۔ یہ خطرات اجرا کی ساخت میں ردوبدل سے کم کیے جاسکتے ہیں۔

مثال کے طور پر بحرین میں ایلومینیم کو سلم صکوک کا بنیادی اثاثہ قرار دیا گیا ہے۔ حکومتِ بحرین فیوچر مارکیٹ میں خریدار کو ایلومینیم فروخت کرتی ہے۔ بحرین اسلامی بینک ایلومینیم خریدتا ہے اور اسے ان دیگر بینکوں کا نمائندہ نامزد کیا گیا ہے جو سلم لین دین میں شریک ہونا چاہتے ہوں۔ ان کی طرف سے پیشگی ادائیگی کے عوض حکومتِ بحرین سلم سرٹیفکیٹس جاری کرتی ہے اور ایک خاص تاریخ پر ایلومینیم کی ایک طے شدہ مقدار فراہم کرنے کی ذمہ داری لیتی ہے۔

10.9 سلم کے اصولوں کا خلاصہ:

- سلم میں بیچنے والا خریدار کو مخصوص سامان آئندہ کی کسی تاریخ کو فراہم کرنے کا معاہدہ کرتا ہے اور اس کے عوض مکمل قیمت پیشگی وصول کرتا ہے۔
- چونکہ سلم میں مبیع دَین ہوتا ہے اس لیے قیمت کی ادائیگی مؤخر نہیں کی جاسکتی ورنہ یہ دَین کے بدلے دَین کی فروخت ہوگی جو ممنوع ہے۔
- سلم کا سرمایہ (قیمت) عام طور پر زر ہے لیکن یہ کوئی خدمت یا حق استفادہ بھی ہوسکتا ہے۔
- سلم میں بیچنے والے یا کسی تیسرے فریق پر خریدار کا قرض قیمت کے طور پر استعمال نہیں کیا جاسکتا۔
- تبادلے کی شے مثلی ہونی چاہیے جو وزن، جسامت، حجم، رنگ، معیار اور درجے وغیرہ کے اعتبار سے واضح طور پر قابل بیان ہو تاکہ کوئی تنازع پیدا نہ ہو۔ سلم ایسی چیزوں کی ہونی چاہیے جو عام طور پر بازار میں دستیاب ہوتی ہیں لیکن عقد کے وقت بیچنے والے کے قبضے میں نہ ہوں۔ سلم کی مبیع زرعی، صنعتی یا قدرتی اشیاء یا کوئی ایسی خدمت ہوسکتی ہے جو واضح طور پر متعین کی جاسکے۔
- زر یا کرنسی کی سلم نہیں ہوسکتی۔ اس طرح مخصوص اشیا کے لیے سلم بھی ممنوع ہے جیسے ''یہ کار''، زمین، عمارت یا درخت یا ایسی اشیا جن کی قدر و قیمت کا انحصار کسی کی پسند و ناپسند پر ہو۔
- اس بات کو یقینی بنانا ضروری ہے کہ مبیع کو مقررہ تاریخ پر خریدار کے حوالے کیا جاسکے۔
- مبیع کی حوالگی کی جگہ اور وقت طے ہونی چاہیے۔ سلم اشیا کی حوالگی قسطوں میں کرنا بھی جائز ہے۔
- سلم اشیا طے شدہ تاریخ سے پہلے حوالے کی جاسکتی ہیں بشرطیکہ اس سے خریدار کو زحمت یا نقصان نہ ہو۔
- سلم میں نقد کے لین دین سے حساب بے باق نہیں ہوتا۔ اشیا کی باقاعدہ حقیقی حوالگی ضروری ہے۔ تاہم اگر کسی وجہ سے عقد منسوخ ہوگیا ہے تو اصل ادا شدہ قیمت واپس کی جائے گی۔
- عقد سلم حتمی اور لازمی ہوتا ہے۔ فریقین کی رضامندی سے ہی اس میں ترمیم یا تنسیخ کی جاسکتی ہے۔
- بینکوں کو سلم قیمت کی باقاعدہ ادائیگی کرنی چاہیے اور اپنی قابل وصولی رقوم میں محسوب نہیں کرنا چاہیے

کیونکہ بیع سلم کسی قرض یا جزوی قرض رجزوی نقد کے عوض نہیں ہو سکتی، ورنہ عقد صرف نقد کی ادائیگی کی حد تک مؤثر ہوگا۔

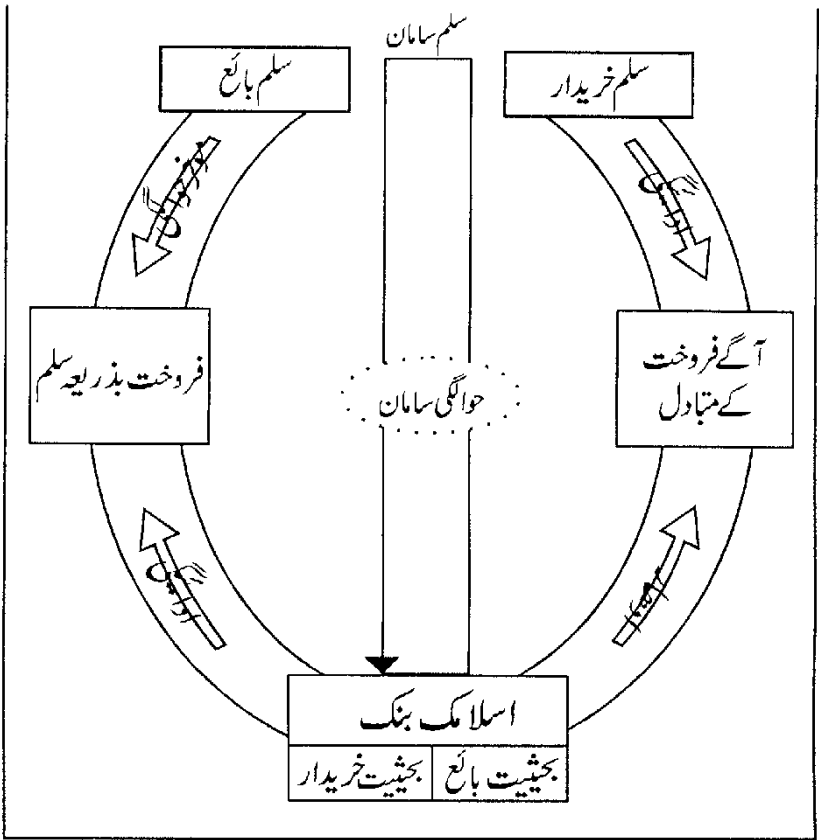
❁ اگر بینک ایک سے زیادہ اشیا کے لیے قیمت کی پیشگی ادائیگی کرتا ہے تو ہر چیز کی قیمت الگ الگ ظاہر کی جائے۔ اس طرح اگر عقد پر عملدرآمد جزوی طور پر ہوا تو تسویے اور ترمیم میں سہولت رہے گی۔ عقد میں مختلف اشیا کی حوالگی کی مدت صراحت سے درج ہونی چاہیے۔ اسی طرح اگر حوالگی کے متفرق مقامات ہیں تو وہ بھی الگ الگ درج ہونے چاہئیں۔

❁ اگر فروخت کنندہ مقررہ تاریخ پر طے شدہ اشیا کی حوالگی دیتا ہے تو بینک پر لازم ہے کہ وہ اشیا وصول کرے۔ اگر وہ ایسا نہ کر سکے تو فروخت کنندہ اپنی ذمہ داری سے بری ہو جائے گا۔ بینک اسی صورت میں سامان وصول کرنے سے انکار کر سکتا ہے کہ سامان طے شدہ کوائف کے مطابق نہ ہو یا مقررہ تاریخ سے پہلے فراہم کیا جا رہا ہو۔ مؤخر الذکر صورت میں بینک کو اختیار ہے کہ سامان وصول کرے یا طے شدہ وقت پر حوالگی کا کہے۔

❁ عقدِ سلم کرنے کے بعد بینک کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی سلم یا فروخت کا وعدہ کر سکتا ہے کہ وہ انہی کوائف اور تاریخ حوالگی کے ساتھ سامان بیچے گا۔ دونوں عقود کا نفاذ الگ الگ ہوگا۔

❁❁❁

باکس 10.1: بینکوں کے سلم کاروبار کا فلو چارٹ

1. بینک پوری قیمت کی پیشگی ادائیگی کرے گا اور طے شدہ تاریخ پر حوالگی کی شرط پر کلائنٹ الف سے سامان خریدنے کا عقد کرے گا۔
2. گاہک (فروخت کنندہ) طے شدہ وقت اور مقام پر سامان حوالے کرے گا۔
3. بینک مندرجہ ذیل میں سے کسی طریقے سے تیسرے فریق ج کو سامان بیچے گا:
   - پوری پیشگی ادائیگی پر ج کے ساتھ متوازی سلم
   - طے شدہ قیمت پر ج سے خریدنے کا وعدہ لینا
   - کسی تیسرے فریق کو بیچنے کے لیے الف کو اپنا ایجنٹ مقرر کرنا
   - سامان وصول ہونے پر اُسے بازار میں بیچ دینا۔
4. مقررہ تاریخ پر الف سے سامان وصول کرنے کے بعد بینک سامان ج یا کسی اور خریدار کے حوالے کر سکتا ہے۔

10.10 سلم بطور مالکاری تکنیک:

اسلامی بینک دنیا کے مختلف علاقوں میں لگ بھگ چوتھائی صدی سے کام کر رہے ہیں تاہم عام طور پر انہوں نے بیع سلم کو مالکاری کے طریقے کے طور پر اختیار نہیں کیا۔ اس کا سبب یہ ہو سکتا ہے کہ اُن کو مرابحہ مؤجل کا آسان اور سہل طریقہ حاصل ہے اور عملاً سلم میں وہ فائدے حاصل نہیں ہوتے جو انھیں مرابحہ میں حاصل ہیں۔ اس کی بنیادی شرائط یہ ہیں کہ عقد میں طے شدہ قیمت نقد کی صورت میں عقد طے ہونے کے موقع پر فوراً ادا ہونی چاہیے اور یہ کہ بینک مستقبل میں سامان وصول کرے، رقم نہیں۔ وصول کردہ سامان کی بازار میں فروخت، غیر معیاری اشیاء کی فراہمی یا بروقت حوالگی نہ ہونے سے بینکوں کے لیے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔

سلم کو زراعت، صنعت اور اس نوعیت کے دیگر شعبوں کے لیے استعمال کرنے میں حائل عملی مسائل کا بآسانی تصور کیا جا سکتا ہے، مثلاً سامان کی وصولی، اس کا معیار جانچنا، پھر اسے ذخیرہ کرنا اور آگے فروخت کرنا۔ جب بینک سلم کا موازنہ روایتی بینکاری سے کرتے ہیں جس میں اشیا کا لین دین نہیں ہوتا یا پھر مرابحہ

ٹو پرچیز آرڈرر سے تقابل کرتے ہیں جس میں کلائنٹ ہی عموماً بینک کا ایجنٹ ہوتا ہے اور جو آسان طریقہ ہے تو انہیں سلم میں بہت سے عملی مسائل محسوس ہوتے ہیں۔ لیکن جب وہ اصلی کاروبار میں شرکت کی اہمیت اور ضرورت کو محسوس کرلیں گے، انہیں سلم میں خطرے کو کم سے کم رکھنے کے امکانات نظر آئیں گے اور اس بات کا احساس ہوگا کہ یہ واحد طریقہ ہے جس کی خود نبی کریم ﷺ نے واضح طور پر اجازت دی تھی، تو سلم کا استعمال یقیناً بڑھے گا۔

سلم کے اپنے فوائد ہیں خصوصاً کاشتکاروں اور چھوٹے اور درمیانے سائز کے کاروباری اداروں (SMEs) کے لیے۔ مزید برآں یہ اسلامی بینکوں کے لیے زیادہ فائدہ مند کاروبار ہوسکتا ہے بشرطیکہ وہ سامانِ تجارت کے لین دین کی مہارت رکھتے ہوں۔ اس میں زبردست مواقع اور امکانات ہیں جس کا اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کو ادراک ہونا ضروری ہے۔ کچھ عرصے سے کئی اسلامی مالیاتی اداروں نے برآمدی مالکاری کے لیے سلم کا علیحدہ سے اور مرابحہ کے ساتھ استعمال شروع کیا ہے۔ ذیل میں ہم مالکاری کے لیے سلم کے استعمال کے بعض پہلوؤں کا جائزہ لیں گے۔

باکس 10.2: سلم اور مرابحہ میں فرق

سلم	مرابحہ
❁ سلم میں خریدی گئی اشیا کی حوالگی مؤخر ہوتی ہے، قیمت اسپاٹ پر ادا کی جاتی ہے۔	❁ مرابحہ میں خریدی گئی اشیا اسپاٹ پر حوالے کردی جاتی ہیں، قیمت کی ادائیگی فوری یا مؤخر ہوسکتی ہے۔
❁ سلم میں پوری قیمت پیشگی ادا کرنی ہوتی ہے۔	❁ مرابحہ میں قیمت اسپاٹ پر یا مؤخر ہوسکتی ہے۔
❁ سلم مخصوص شے کی نہیں ہوتی بلکہ کوائف بیان کیے جاتے ہیں۔	❁ مرابحہ مخصوص اور موجود اشیا کا ہوتا ہے۔
❁ سلم ایسی اشیا کی نہیں ہوسکتی جن کی حوالگی اسپاٹ پر لازمی ہو مثلاً گندم اور جو کے درمیان سلم۔	❁ مرابحہ ایسی اشیا کا ہوسکتا ہے۔

10.10.1 سلم میں خطرات اور ان کا انتظام (Risk Management):

سلم میں اسلامی بینکوں کو مندرجہ ذیل خطرات پیش آسکتے ہیں:

- ❁ کاؤنٹر پارٹی یعنی فریق ثانی کی طرف سے عدم کارکردگی کا خطرہ۔
- ❁ اشیاء کے نرخ کا خطرہ (خریدی گئی اشیا کی قیمتیں کم ہوجائیں)۔
- ❁ حوالگی / تصفیے کا خطرہ۔

- معیار کا خطرہ/سرمایہ کاری پر کم نفع، یا نقصان۔
- سامان اسٹور کرنے سے متعلق خطرہ/ذخیرہ کاری اور تکافل پر اضافی اخراجات کا امکان۔
- اثاثے کی تبدیلی کا خطرہ (اگر بینک کو منڈی سے خرید نا پڑے)۔
- متوازی سلم میں امانتی خطرہ (اصل سلم فروخت کنندہ صحیح طور پر حوالگی کی ذمہ داری انجام نہ دے)۔

ان خطرات کے انتظام کے بارے میں باکس 10.3 دیکھیے۔

باکس 10.3: سلم میں خطرات میں کمی کے ممکنہ طریقے

خطرات	خطرات کم کرنے کے طریقے
1. کاؤنٹر پارٹی خطرات:	
❁ چونکہ سلم اشیاء کی قیمت پیشگی ادا کی جاتی ہے اس لیے گاہک قیمت وصول کرنے کے بعد مکر سکتا ہے۔	❁ بینک ضمانت کو فروخت کر کے وہی سامان بازار سے خرید سکتا ہے۔
❁ مختلف اشیاء اور کھیپوں کی صورت میں قیمت، معیار اور مقدار پر تنازعات ہو سکتے ہیں۔	❁ سلم معاہدے میں ہر چیز اور کھیپ کا وقت، معیار اور مقدار درج کی جانی چاہیے۔
❁ ناقص اشیاء فراہم کی جاسکتی ہیں۔	❁ نقصان کم کرنے کے لیے ضمانت/سیکورٹی یا کارکردگی بانڈ لیا جاسکتا ہے۔
❁ حوالگی تاخیر سے ہوسکتی ہے۔	❁ حوالگی میں تاخیر سے بچنے کے لیے عقد میں جرمانے کی شق شامل کی جاسکتی ہے۔ جرمانے کی رقم چیرٹی میں جائے گی۔
2. اشیاء کے نرخ میں کمی کا خطرہ:	
❁ چونکہ عقدِ سلم کی نوعیت فارورڈ خریداری کی ہوتی ہے اس لیے حوالگی کے وقت چیز کی قیمت بازار کی قیمت یا اس نرخ سے کم ہوسکتی ہے جو حوالگی کے وقت متوقع ہو۔	❁ بینک متوازی سلم کر سکتا ہے یا تیسرے فریق سے ''خریدنے کا وعدہ'' لے سکتا ہے۔
3. اشیاء کی مارکیٹنگ کے حوالے سے خطرہ:	
❁ ہوسکتا ہے کہ بینک بروقت اشیاء کو بازار میں فروخت نہ کر سکے جس سے اثاثوں کا نقصان ہو اور سرمایہ اشیا میں پھنس سکتا ہے۔	❁ بینک کو صرف وہ اشیا خریدنی چاہئیں جن کے بازار میں بکنے کے امکانات واضح ہوں اور اسے ممکنہ خریداروں سے کافی ہامش جدیہ کے ہمراہ لازم وعدے بھی لینے چاہئیں۔ سلم بائع کو اشیا مارکیٹ میں فروخت کرنے کے لیے بینک کا ایجنٹ بنانا بھی خطرہ کم کرنے کا ایک طریقہ ہے۔

4. اثاثے رکھنے کا خطرہ:

- اسلامی بینک کو اشیا وصول کرنی ہوتی ہیں اور آگے حوالگی تک انہیں سنبھالنے کی لاگت برداشت کرنی ہوتی ہے۔
- مناسب مارکیٹ سروے، فیزیبلٹی اور متعلقہ شعبے میں تاجروں کے طور طریقوں کے بارے میں تحقیق کے ذریعے یہ اخراجات متوازی سلم یا آگے فروخت میں وصول کیے جاسکتے ہیں۔

5. معاہدے کے قبل از وقت خاتمے کے امکانات:

- کلائنٹ پیشگی لی ہوئی قیمت واپس کر کے سامان فراہم کرنے سے انکار کرسکتا ہے۔
- سلم لازم عقد ہے۔ بائع یکطرفہ طور پر معاہدہ ختم نہیں کرسکتا۔ اس روش کی روک تھام کے لیے عقد میں جرمانے کی شق رکھی جاسکتی ہے۔ البتہ جرمانے کی رقم چیریٹی کھاتے کو جائے گی۔

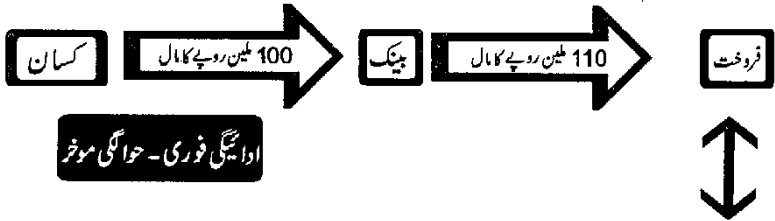
6. متوازی سلم:

- ہوسکتا ہے کہ پہلا بائع مقررہ وقت پر سامان فراہم نہ کرے۔ متوازی سلم کا خریدار بروقت فراہمی کے لیے بینک پر دعویٰ دائر کرسکتا ہے۔
- بینک اسپاٹ مارکیٹ سے مطلوبہ کوائف کا سامان خرید کر متوازی سلم کے خریدار کو دے سکتا ہے اور اگر کوئی نقصان ہو تو اُسے پہلے عقدِ سلم کے بائع سے وصول کرسکتا ہے۔

باکس 10.4: کیس اسٹڈی

سلم کے تحت خریدی گئی زرعی اجناس کی مرابحہ کے ذریعے فروخت

کسان ← 100 ملین روپے کا مال ← بینک ← 110 ملین روپے کا مال ← فروخت

ادائیگی فوری۔ حوالگی موخر

بینک کے لیے آپشنز
- متوازی سلم
- ایجنٹ (کسان)
- کسی سے خرید کا وعدہ لینا
- مرابحہ

1. کاشتکار یا اناج کا تاجر الف یکم جنوری کو عقدِ سلم کرتا ہے کہ پیشگی 10 کروڑ روپے کے عوض بینک ب کو 5000 ٹن گندم دے گا۔

باکس 10.4: (جاری ہے)

2. بینک ب یکم جنوری کو الف کو اسپاٹ پر 10 کروڑ روپے ادا کرتا ہے اور یہ بھی طے کرتا ہے کہ یکم مئی کو گندم کہاں وصول کرے گا۔
3. ب کسی تیسرے فریق ج سے وعدہ لیتا ہے کہ وہ یکم مئی کو ڈیڑھ کروڑ روپے ہامش جدیہ کے عوض ب سے ساڑھے گیارہ کروڑ روپے کی گندم خریدے گا۔
4. یکم مئی کو الف، ب کو 5000 ٹن گندم فراہم کرتا ہے۔ ب، ج کو مطلع کرتا ہے کہ وعدے کے مطابق عقد بیع کرے اور سامان وصول کرے۔
5. ج بیع کا معاہدہ کرتا ہے اور ب سے سامان وصول کرتا ہے اور بینک کے لیے 10 کروڑ روپے کا پرامیسری نوٹ لکھتا ہے۔

باکس 10.5: سلم-پری شپمنٹ برآمدی مالکاری

1. گاہک الف چاول کی برآمد کے لیے بیرون ملک سے 11 لاکھ روپے کا پرچیز آرڈر لیتا ہے۔
2. الف اسلامی بینک ب کے پاس سلم کی بنیاد پر مالکاری حاصل کرنے جاتا ہے۔
3. درآمد کنندہ ب کے نام پر 11 لاکھ روپے کے مساوی زر مبادلہ کی ایل سی کھولتا ہے اور ایک ثالثی بینک کے ذریعے ب کو بھیج دیتا ہے (عقد وکالہ کے تحت ایل سی الف کے نام پر بھی کھولی جا سکتی ہے)۔
4. بینک الف کے ساتھ سلم کا معاہدہ کرتا ہے، چاول کی طے کردہ قسم کے 100 ٹن کی خریداری کے لیے جو یکم جنوری کو حوالے کی جانی ہے، 10 لاکھ روپے پیشگی ادا کرتا ہے۔ ب الف کے ساتھ بینک کے ایجنٹ کی حیثیت سے چاول برآمد کرنے کا عقدِ وکالہ بھی کرتا ہے۔
5. الف یکم جنوری کو بینک کو 100 ٹن چاول فراہم کرتا ہے۔ اس کے بعد چاول کے تمام خطرات اور فوائد ب کے ہیں۔
6. الف ایل سی کے مطابق ب کے ایجنٹ کے طور پر چاول کی جہازی ترسیل کا انتظام کرتا ہے۔
7. بینک کو ایل سی کی شرائط وضوابط کے تحت رقم حاصل ہو جاتی ہے۔
8. چونکہ ب چاول کا مالک ہے اس لیے اگر کسی وجہ سے آرڈر منسوخ ہوا یا کھیپ کو نقصان پہنچا تو وہی ذمہ دار ہوگا۔ اگر تکافل کرایا جائے تو اخراجات ب ہی برداشت کرے گا۔

باکس 10.6: سلم کی وساطت سے مرکزی بینک کی طرف سے مکرر مالکاری (Refinance)

اس کے مراحل کچھ اس طرح ہوں گے:

1. مرکزی بینک (م ب) اور ایک اسلامی بینک (ب) ایک مشارکہ سرمایہ کاری پول بنائیں گے جس میں بینک

(ب) کا سرمایہ اس کے باہم طے کردہ اثاثوں پر مشتمل ہوگا، جیسے شریعت سے ہم آہنگ حصص میں سرمایہ کاری، اجارہ اثاثے، کنٹریکٹس اور مرابحہ کی قابل وصولی رقوم (33 فیصد سے کم) وغیرہ۔

2. ب سلم کے تحت برآمد کنندگان کو برآمدی مالکاری فراہم کرے گا اور م ب کو مطلوبہ دستاویزات کے ساتھ مطلع کرے گا۔

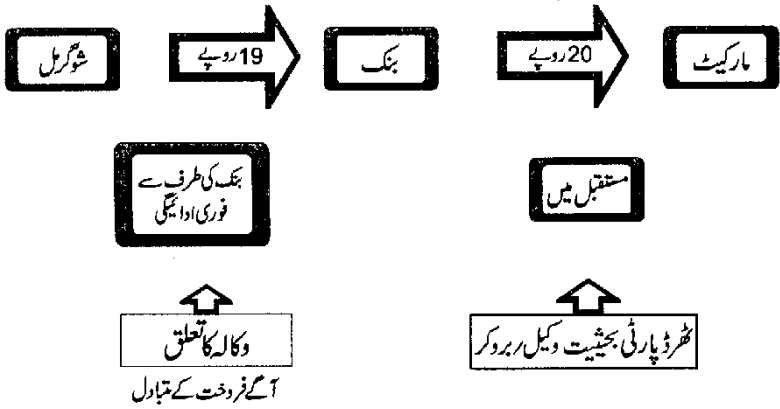
3. م ب، ب کی فراہم کردہ مالکاری کے برابر رقم پول میں ڈالے گا۔

4. مشارکہ پول قائم کرتے وقت یہ طے کیا جائے گا کہ م ب کا حصہ ہمیشہ مجموعی پول سائز کا...... فیصد ہوگا۔

5. پول کے اثاثوں سے حاصل کردہ آمدن م ب اور ب کے درمیان اس تناسب سے تقسیم کی جائے گی جو ہر اکاؤنٹنگ مدت کی ابتدا میں طے پایا ہو۔ یہ مدت ایک ماہ یا سہ ماہی ہوسکتی ہے۔

6. م ب اور ب اس بات پر اتفاق کرسکتے ہیں کہ ایک خاص سطح سے زیادہ نفع محفوظات یعنی ریزروز تشکیل دینے کے لیے استعمال کیا جائے گا جو مستقبل میں منافع کم ہونے کی صورت میں کام میں لائے جاسکیں گے۔

باکس 10.7: سلم برائے ورکنگ کیپٹل مالکاری

سلم۔شوگرمل کی رواں سرمائے کی مالکاری کے لیے

1. فرض کیا شوگرمل الف کو ورکنگ کیپٹل کی ضرورت ہے اور وہ یکم اکتوبر 2007ء کو بینک ب سے رابطہ کرتی ہے۔

2. ب، الف کو چینی کی فروخت کے لیے ایک سلم معاہدے کی پیشکش کرتا ہے (اس موقعے پر بینک الف کو چینی کی فروخت کے لیے اپنا ایجنٹ مقرر کرسکتا ہے یا کسی تیسرے فریق سے خریدنے کا وعدہ لے سکتا ہے یا متوازی سلم کا انتظام کرسکتا ہے، فرض کیجیے کہ وہ ایک عقدِ وکالہ کرتا ہے جو سلم معاہدے سے الگ تھلگ ہے)۔

3. الف ایک مخصوص معیار کی چینی 29 روپے فی کلو کے حساب سے ب کو فروخت کرتا ہے جو 31 دسمبر 2008ء کو فراہم کرنی ہے اور قیمت پیشگی وصول کرتا ہے۔

باکس 10.7: (جاری ہے)

4. ب بازار میں الف بطور ایجنٹ کے ذریعے چینی کی فروخت کے لیے ایک ہدف قیمت بتاتا ہے یعنی 30 روپے فی کلو۔
5. الف 31 دسمبر 2008ء کو چینی فراہم کرتا ہے۔ طبعی یا حکمی قبضے کے بعد یہ ب کی ذمہ داری رخطرے کے دائرے میں آجاتی ہے۔
6. اگر الف بازار میں ب کے ایجنٹ کی حیثیت سے مثال کے طور پر 31 روپے فی کلو کے حساب سے چینی بیچتا ہے تو ایک روپیہ فی کلو اس کی خدمات کی فیس ہو سکتی ہے بشرطیکہ بینک راضی ہو۔
7. اگر قیمت گر جاتی ہے اور چینی الف کی کوششوں کے باوجود 28 روپے فی کلو (مثال کے طور پر) میں فروخت ہوتی ہے تو نقصان ب کو برداشت کرنا ہوگا۔

باکس 10.8: سلم اور متوازی سلم میں اسلامی بینکوں کی اکاؤنٹنگ

ابتدائی حساب:

- سلم مالکاری اس وقت محسوب ہوتی ہے جب سلم سرمایہ یا قیمت بائع کو ادا کی جاتی ہے۔
- متوازی سلم اس وقت محسوب ہوتی ہے جب بینک کو قیمت وصول ہوتی ہے۔
- سرمائے رقیمت کی ابتدائی مالیت کا تعین اس مقدار سے کیا جاتا ہے جو ادا کی جائے۔ اگر سرمایہ بشکل جنس فراہم کیا جائے تو اثاثے کی فیئر ویلیو کے مطابق۔

مالی مدت کے اختتام پر مالیت کا تعین:

- سرمائے کا تعین اسی طرح ہوتا ہے جیسے ابتدا میں ہوا تھا۔ تاہم اگر چیز کی حوالگی کا کلی یا جزوی طور پر امکان نہ ہو یا اس کی قدر کم ہو جائے تو اسلامی بینک تخمینی کمی کو حساب میں شامل کرے گا۔
- مالیاتی دستاویزات میں سلم مالکاری کے لین دین کا اندراج ''سلم فنانسنگ'' کی مد میں کیا جاتا ہے۔
- مالیاتی دستاویزات میں متوازی سلم لین دین کا اندراج ''لائبلٹی'' یعنی واجبہ کی مد میں کیا جاتا ہے۔

سامان کی وصولی:

1. **وصول کردہ سامان کا اندراج ہسٹوریکل کاسٹ پر اثاثے کے طور پر کیا جاتا ہے:**
2. **(طے شدہ سے) مختلف معیار کی اشیا کی وصولی کی صورت میں:**

- اگر بازار میں وصول کیے گئے سامان کی قیمت عقد کے تحت دی گئی قیمت کے برابر ہے تو سامان کا اندراج بک ویلیو پر کیا جاتا ہے۔
- اگر بازار میں قیمت بک ویلیو سے کم ہے تو اندراج حوالگی کے وقت بازار کی قیمت پر ہوگا اور جو فرق آئے گا اسے نقصان شمار کیا جائے گا۔

3. مقررہ تاریخ پر سامان وصول کرنے میں ناکامی:

- اگر حوالگی کی تاریخ میں توسیع کردی جائے تو بک ویلیو وہی رہے گی۔
- اگر سلم معاہدہ منسوخ ہو جائے اور کلائنٹ قیمت واپس نہ کرے تو اس کو کلائنٹ سے قابل وصولی رقم کے طور پر درج کیا جائے گا۔

4. کلائنٹ کی غلط روش کی بنا پر سامان وصول کرنے میں ناکامی:

- اگر سلم معاہدہ منسوخ ہو جائے اور کلائنٹ قیمت واپس نہ کرے تو اس کو کلائنٹ سے قابل وصولی رقم کے طور پر درج کیا جائے گا۔
- اگر سامان کے عوض رکھی گئی ضمانت اس کی بک ویلیو سے کم ہے تو فرق کو کلائنٹ سے قابل وصولی رقم اور اگر زیادہ ہے تو کلائنٹ کو قابل واپسی رقم کے طور پر درج کیا جائے گا۔

مالیاتی مدت کے اختتام پر اثاثے کی قیمت کا تعین:

- سلم کے ذریعے خریدی گئی چیز کی قدر کا تعین ہسٹوریکل کاسٹ یا نقد مالیت، دونوں میں سے جو بھی کم ہو، اس پر کیا جائے گا اور اگر نقد مالیت کم ہے تو فرق کو نقصان شمار کیا جائے گا۔

اثاثے کی حوالگی پر اندراج:

- متوازی سلم میں اثاثے کی حوالگی پر (خریدار) کلائنٹ کی ادا کردہ رقم اور اثاثے کی لاگت کے درمیان فرق کو نفع یا نقصان شمار کیا جائے گا۔

10.11 استصناع (آرڈر ٹو مینوفیکچر)

10.11.1 تعریف اور تصور:

سلم کی طرح استصناع بھی خاص قسم کی بیع ہے جس میں چیز کے وجود میں آنے سے پہلے اس کا سودا ہو جاتا ہے۔ علما نے استصناع کو اس لیے جائز قرار دیا ہے کہ اس میں کوئی ممنوع پہلو موجود نہیں، دنیا میں اس کا رواج عام رہا ہے اور اس میں انسانوں کے لیے سہولت ہے۔ مشہور معاصر فقیہ وھبہ زحیلی ﷾ لکھتے ہیں:

''اسلامی فقہ کی تاریخ میں استصناع کا ارتقا مخصوص ضروریات سامنے آنے کے ساتھ ساتھ ہوا جیسے دستکاری، چمڑے کی مصنوعات، جوتے، بڑھئی کا کام وغیرہ۔ تاہم جدید دور میں یہ طریقہ ایسی شکل میں سامنے آیا ہے جس کی مدد سے مختلف انفراسٹرکچر اور صنعتی منصوبوں کی تکمیل ہو سکتی ہے جیسے بحری جہاز، طیارے اور دیگر بڑی مشینریاں تیار کرنا۔ چنانچہ مالیاتی منصوبوں کا دائرہ بڑھنے کے ساتھ مینوفیکچرنگ کے عقود بھی نمایاں طور پر سامنے آنے لگے ہیں۔''[1]

استصناع ایک جائز عقد اور معمول کا کاروباری عمل ہے۔ مالکاری کے طریقے کی حیثیت سے اسے

[1] زحیلی، 2003ء، ص 267۔

استحسان (مفاد عامہ) کے اصول کی بنیاد پر جائز قرار دیا گیا ہے۔[1] یہ ایک معاہدہ ہے جو باہمی طور پر طے شدہ قیمت پر ہونے والی فروخت پر منتج ہوتا ہے جس میں خریدار کوئی چیز بنانے یا تیار کرنے کا حکم دیتا ہے جو آئندہ کی کسی تاریخ پر حوالے کی جانی ہو۔ تیار کنندہ کی ذمہ داری ہوتی ہے کہ وہ طے شدہ چیز طے شدہ کوائف کے ساتھ طے شدہ وقت پر حوالے کرے۔

چونکہ عقدِ استصناع طے پانے پر بیع واقع ہو جاتی ہے اس لیے عقد میں شامل فریقین کو مبیع کی تیاری کے بعد دوبارہ ایجاب وقبول کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔[2] یہ خاصیت مرابحہ ٹو پرچیز آرڈرر کے عقد میں خریدار کی طرف سے کیے جانے والے وعدے سے مختلف ہے جس میں بینک کی جانب سے سامان کا قبضہ لیے جانے کے بعد فریقین میں باضابطہ ایجاب وقبول کی ضرورت ہوتی ہے۔ استصناع کا استعمال مکانات، پلانٹ، منصوبوں، پلوں، سڑکوں اور شاہراہوں وغیرہ کی تعمیر وتکمیل کے لیے مالکاری فراہم کرنے کے لیے کیا جاسکتا ہے۔

استصناع میں تیار کنندہ یعنی بائع خام مال اور محنت ومہارت دونوں کا انتظام کرتا ہے۔ اگر سامان خریدار فراہم کرے اور تیار کنندہ کو صرف اپنی محنت اور مہارت استعمال کرنی ہو تو یہ اجرۃ (طے شدہ اجرت پر کوئی کام کرنا) کا عقد ہوگا، استصناع کا نہیں۔ ذیل کے سیکشنز میں ہم تفصیل سے استصناع کے مختلف عناصر کا جائزہ لیں گے۔

فریقین عقد استصناع کے پابند ہوتے ہیں۔ تیار کنندہ/بائع پر لازم ہے کہ طے شدہ کوائف کے مطابق مبیع تیار کرے اور خریدار پر لازم ہے کہ وہ طے شدہ قسم، معیار اور مقدار کی چیز وصول کرے اور طے شدہ رقم ادا کرے۔ فریقین باہمی رضامندی سے ایک مدت مقرر کر سکتے ہیں جس کے دوران تیار کنندہ مبیع میں کسی خرابی یا اس کی دیکھ بھال کا ذمہ دار ہوگا۔[3]

10.11.2 استصناع کی مبیع:

استصناع عقدِ بیع ہے جو تیار کی جانے والی اشیا جن کے کوائف طے کر دیے گئے ہوں پر لاگو ہوتا ہے۔ یہ ضروری نہیں کہ فروخت کنندہ خود سامان تیار کرے بشرطیکہ عقد میں یہ شق موجود نہ ہو۔ استصناع کی مبیع (وہ چیز جو بنائی جانی ہے) کے خواص معلوم اور متعین ہونے چاہئیں تاکہ اس کی قسم، معیار اور مقدار کے بارے

---

① او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل، قرار دادیں، نمبر 65 (3/7)، ص 137، 138، آئی او فی، 2004-5a، ص 191۔ استصناع کے بارے میں تفصیلات کے لیے دیکھئے زحیلی، 2003ء، ص 267-279۔

② اس کی وجہ یہ ہے کہ استصناع ایک عقدِ بیع ہے، محض وعدہ نہیں، دیکھیے زحیلی، 2003ء، ص 269، 270، نیز دیکھئے آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے استصناع، دفعہ 2/2/2، ص 179۔

③ آئی او فی، 2004-5a، دفعہ 3/1/7، ص 181۔

میں کوئی شبہ نہ رہے۔

استصناع میں بائع اپنے خام مال پر محنت ومہارت سے تیار کی گئی اشیاء فراہم کرنے کا معاہدہ کرتا ہے۔ چنانچہ قدرتی اشیا یا حیوانات، غلے اور پھل جیسے سامان کے لیے استصناع صحیح نہیں۔ استصناع کے تحت مثلی اور غیر مثلی (Unique) دونوں قسم کے اثاثے آجاتے ہیں بشرطیکہ ان کے کوائف عقد طے پانے کے وقت متعین کر دیے گئے ہوں۔ مثال کے طور پر یکتا قسم کی اشیا جن کی کوئی باقاعدہ منڈی نہیں ہوتی، جن کا بازار میں کوئی متبادل نہیں ہوتا اور وہ چیزیں جن کی ہر اکائی کی قدر مختلف ہو سکتی ہے، استصناع کے دائرے میں آتی ہیں۔

استصناع تیار کنندہ کی اپنی بنائی ہوئی اشیا تک محدود نہیں۔ اس سلسلے میں خریدار کے طلب کردہ خواص جو فریقین کے مابین طے پا چکے ہوں اہمیت کے حامل ہیں۔ اگر بائع رتیار کنندہ تمام طے شدہ کوائف کے مطابق سامان مہیا کر دیتا ہے تو اس کی ذمہ داری پوری ہو جائے گی بشرطیکہ معاہدے میں یہ شق نہ ہو کہ فروخت کنندہ خود سامان تیار کرے گا۔ بالفاظ دیگر کوائف کے مطابق عقد کی پابندی کرنا لازم ہے۔

ایسے اثاثے کا استصناع نہیں ہو سکتا جو موجود اور متعین ہو۔[1] مثال کے طور پر کوئی اسلامی بینک کسی فیکٹری میں موجود مخصوص کار فروخت کرنے کا استصناع کے تحت عقد نہیں کر سکتا۔ تاہم اس صورت میں کوئی ایسی چیز جو فروخت کنندہ یا کوئی اور پہلے ہی تیار کر چکا ہو استصناع کی مبیع بن سکتی ہے جب عقد میں اس کا تعین نہ کیا جائے، صرف اس کے کوائف کا تعین کیا جائے۔[2]

استصناع کا عقد ایسی متعینہ زمین پر ترقیاتی کام اور اس پر ہونے والی تعمیرات کے لیے بھی ہو سکتا ہے جو خریدار یا ٹھیکے دار کی ملکیت ہو یا جس پر ان کو حق استعمال حاصل ہو۔ اس کی اجازت اس لیے ہے کہ عقد میں مخصوص عمارات کا تعین ہوگا جو طے شدہ کوائف کے مطابق تعمیر کی جائیں گی اور اِس صورت میں عقد استصناع میں مقام کا تعین نہیں ہوگا۔

استصناع کے عقد میں واضح طور پر سامان کی قسم، پیمائش اور حوالگی کی مدت اور اس کے مقام کا تعین ہونا چاہیے۔ فریقین کے مابین طے شدہ شرائط کے مطابق سامان کی تیاری کے لیے تیار کنندہ کے نام کی صراحت کی جا سکتی ہے یا پھر یہ ہو سکتا ہے کہ کوئی بھی تیار کنندہ سامان تیار کرے۔ اسی طرح طے کردہ شرائط کے تحت سامان تیار کرنے کے لیے مخصوص خام مال استعمال کیا جا سکتا ہے یا بازار میں دستیاب کوئی بھی متعلقہ اشیا استعمال کی جا سکتی ہیں۔

بائع استصناع کی مبیع فراہم کرنے کے لیے کسی تیار کنندہ سے معاہدہ کر سکتا ہے۔ اس بنیاد پر بینک استصناع پر مبنی مالکاری اس طرح مہیا کر سکتے ہیں کہ مبیع کو متوازی عقدِ استصناع کے ذریعے تیار کرائیں۔

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، دفعات 3/1/2، 3/1/3، ص 180، 191۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، ص 192۔

یوں اسلامی بینک استصناع میں تیار کنندگان (فروخت کنندگان) اور خریدار دونوں کا کردار ادا کر سکتے ہیں۔

10.11.3 استصناع میں قیمت:

استصناع میں قیمت نقد، ٹھوس اشیاء یا متعینہ اثاثوں کے حق استعمال کی شکل میں ہو سکتی ہے۔ متعینہ اثاثوں کے حق استعمال کا معاملہ ان صورتوں میں آتا ہے جہاں حکومتی ادارے تیار کیے جانے والے کسی اثاثے کے مقررہ وقت کے لیے استعمال کی پیشکش کرتے ہیں جسے عموماً ''بلڈ آپریٹ اینڈ ٹرانسفر'' (BOT) کہا جاتا ہے۔

قیمت کا علم اس حد تک پیشگی ہونا چاہیے کہ لاعلمی کسی تنازع کا باعث نہ بنے تاہم حوالگی کی تاریخ میں تبدیلی کے ساتھ نرخ میں تبدیلی جائز ہے۔ نرخ کے لحاظ سے کئی پیشکشوں پر گفت وشنید کرنے میں بھی کوئی حرج نہیں بشرطیکہ عقد استصناع کے لیے ان میں سے بالآخر صرف ایک پیشکش کا انتخاب کر لیا جائے۔ اس کا مقصد یہ ہے کہ غیر یقینی کیفیت اور لاعلمی سے بچا جا سکے جو بعد میں نزاع کا باعث بن سکتی ہے۔

ایک بار قیمت طے ہو جائے تو یکطرفہ طور پر گھٹائی بڑھائی نہیں جا سکتی۔ تاہم چونکہ بڑے اثاثوں کی تیاری میں زیادہ وقت لگتا ہے اور بعض اوقات بہت سی تبدیلیوں کی ضرورت پڑ سکتی ہے اس لیے بنائی جانے والی چیز میں تبدیلیوں یا ہنگامی حالات یا خام مال کے نرخوں میں کمی بیشی کے پیش نظر فریقین کی باہمی رضامندی سے قیمت میں رد و بدل کیا جا سکتا ہے۔

استصناع میں پیشگی قیمت ادا کرنا لازمی نہیں (سلم کے برخلاف جس میں عقد کے موقع پر قیمت کی ادائیگی ضروری ہے)۔[1] قیمت طے شدہ وقت کے اندر قسطوں میں ادا کی جا سکتی ہے اور اثاثے کی تکمیل کے مختلف مراحل سے بھی منسلک کی جا سکتی ہے۔[2] معاصر علما نے سلم کے لیے طے شدہ عمومی اصولوں کے برعکس استصناع میں پیشگی ادائیگی کو لازم نہ کرنے کو قیاس اور استحسان کی بنیاد پر جائز قرار دیا ہے کیونکہ اس میں بائع کی ذاتی محنت، کاوش اور ذمہ داری کا کافی عمل دخل ہوتا ہے جو اس کو عقد اجارہ کے مماثل بنا دیتی ہے۔ عقد اجارہ کو کرائے کی ادائیگی مؤخر کرنے پر بھی دَین کے عوض دَین کی فروخت تصور نہیں کیا جاتا۔[3] علاوہ ازیں بڑے پلانٹس کی تنصیب میں منصوبہ بندی وغیرہ کے لیے طویل عرصہ درکار ہو سکتا ہے اور

---

① یہ بیشتر احناف کا نقطہ نظر ہے۔ بیشتر فقہا جن میں امام مالک، امام شافعی، رحمہ اللہ احمد، ظفر (حنفی) اور دیگر رحمہم اللہ شامل ہیں، سلم کی شرائط پر ہی استصناع کی اجازت دیتے ہیں جن میں اہم ترین شرط پیشگی ادائیگی ہے۔ تاہم احناف کی اکثریت استحسان اور قیاس کی بنیاد پر، نیز اس امر سے کسی واضح ممانعت کے بغیر اور عام رواج کی بنا پر اور نرمی کے طور پر اجازت دیتی ہے۔ دیکھئے زحیلی، 2003ء، ص 271، 272۔

② آئی او ٹی، 2004-5a، دفعات 3/2/2 تا 3/2/4 ص 182۔

③ آئی او ٹی، 2004-5a، ص 192۔

تنصیب کی رفتار کے لحاظ سے بالاقساط ادائیگی کی ضرورت ہو سکتی ہے۔

عقد استصناع بیع مرابحہ کی بنیاد پر نہیں کیا جا سکتا، جس میں کاسٹ پلس کی بنیاد پر استصناع کی قیمت کا تعین کیا جائے۔ اس کا سبب یہ ہے کہ مرابحہ کی مبیع ایسی چیز ہونی چاہیے جس کا پہلے سے وجود ہو، مرابحہ منعقد ہونے سے پہلے بائع کی ملکیت میں ہو اور لاگت معلوم ہو تا کہ اس میں طے شدہ منافع کا اضافہ کیا جا سکے۔ اس میں سے کوئی شرط بھی استصناع پر لاگو نہیں ہوتی۔ ①

بینک کا کردار تیار کنندہ یعنی بائع یا خریدار کا ہو سکتا ہے اور وہ سیکورٹی ڈپازٹ (عربون) لے یا دے سکتا ہے جسے عقد مکمل ہونے کی صورت میں جزوی قیمت سمجھا جا سکتا ہے اور اگر عقد منسوخ ہو جائے تو ضبط کیا جا سکتا ہے۔ تاہم ضبط شدہ رقم صرف اصل نقصان تک محدود ہونی چاہیے اور ترجیحاً بقیہ رقم گاہک کو واپس دی جانی چاہیے۔ ②

10.11.4 جرمانے کی شق:- ذمہ داری نبھانے میں تاخیر:

عقد استصناع میں جرمانے کی ایسی شق بھی شامل کی جا سکتی ہے جس کے تحت اگر تیار کنندہ سامان حوالے کرنے میں تاخیر کرے تو خریدار کو طے شدہ رقم ہرجانے کے طور پر دی جائے گی۔ یہ ہرجانہ اسی صورت میں جائز ہوگا کہ تاخیر ناگزیر حالات کی بنا پر نہ ہوئی ہو۔ اس کے علاوہ خریدار کی جانب سے ادائیگی میں تاخیر کی بنا پر اس کے خلاف جرمانے کی شق شامل کرنا درست نہیں کیونکہ اس طرح کا جرمانہ بطور ہرجانہ ربوٰ میں شمار ہوگا۔ ③ قبل از وقت ادائیگی یا حوالگی پر برضا و رغبت رعایت دینا جائز ہے بشرطیکہ یہ عقد میں بطور شق شامل نہ ہو۔

بالفاظ دیگر فریقین باہم یہ طے کر سکتے ہیں کہ سامان کی حوالگی میں تاخیر کی صورت میں قیمت میں متعینہ کمی کی جائے گی۔ علماء نے یہ موقف قیاس کی بنیاد پر اختیار کیا ہے۔ سلف فقہا اجارہ میں اس طرح کی شرط کو جائز قرار دیتے تھے، مثلاً اگر کوئی شخص درزی کی خدمات حاصل کرتا ہے تو وہ اس سے کہہ سکتا ہے کہ اگر اس نے لباس ایک ہفتے میں تیار کیا تو اجرت 10 درہم اور اگر دو دن میں کر دیا تو 12 درہم ہو گی۔ اسی مماثلت کی بنیاد پر ماہرین استصناع کے معاہدے میں مبیع کی حوالگی، فراہمی یا تیاری میں تاخیر کی صورت میں ہرجانے کی شق کو جائز قرار دیتے ہیں۔

فقہ میں اس اصول کو شرط جزائی یا ''مبیع کی حوالگی میں تاخیر کی بنا پر قیمت میں کمی کی شرط'' کہتے ہیں۔ ④ اس کمی سے خریدار کو فائدہ ہوگا اور متعلقہ رقم چیرٹی میں نہیں جائے گی، جیسا کہ دیگر تمام طریقوں میں ہوتا

---

① آئی اوفی، 2004-5a، ص193۔

② آئی اوفی، 2004-5a، دفعہ 3/3/1، ص182۔

③ آئی اوفی، 2004-5a، دفعہ 6/7، ص186، 193، نیز دیکھیے ص32۔

④ زحیلی، 2003ء، ص279۔

ہے۔ یہ خصوصی اجازت اس وجہ سے دی گئی ہے کہ استصناع میں کام کی بروقت تکمیل کا دارومدار تیار کنندہ (بائع) کے خلوص ومحنت پر ہوتا ہے۔ اگر وہ اس کو پورا وقت نہیں دیتا اور اپنی آمدن بڑھانے کی خاطر دوسرے عقود کونمٹانے میں لگ جاتا ہے تو اس پر جرمانہ لگایا جاسکتا ہے۔ یہ فائدہ خریدار کو جائے گا جسے بروقت حوالگی نہ ہونے سے نقصان ہوسکتا ہے۔ تیار کنندہ ہرجانے کا ایسا کوئی تحریری وعدہ کرے تو اس کا پابند ہوگا۔

اس کے برخلاف سلم میں حوالگی میں تاخیر پر عائد کیا جانے والا جرمانہ چیریٹی میں جائے گا کیونکہ سلم میں پیشگی ادا کردہ قیمت بائع پر دَین کی صورت اختیار کر لیتی ہے جسے کسی اضافے کے بغیر ادا کرنا ضروری ہے۔ یہ جرمانہ بھی صرف اس وقت جائز ہوگا جب تاخیر ناگزیر حالات کی بنا پر نہ ہوئی ہو۔

10.11.5 عقدِ استصناع کا لازم ہونا:

جب تک تیار کنندہ مبیع پر کام شروع نہیں کرتا، عقدِ استصناع کسی کو پابند نہیں کرتا۔ اس لیے تیار کنندہ کے کام کا آغاز کرنے سے قبل کوئی بھی فریق دوسرے کو نوٹس دے کر معاہدہ منسوخ کرسکتا ہے۔ تاہم جب تیار کنندہ کام شروع کردے تو خریدار یکطرفہ طور پر معاہدہ منسوخ نہیں کرسکتا۔ معاصر علما کی اکثریت، اردن اور سوڈان جیسے مسلم ممالک کا دیوانی قانون، عرب لیگ کا مجوزہ ''یونیفائیڈ عرب لاء'' اور او آئی سی کی فقہ کونسل استصناع کو کچھ شرائط پوری ہونے کی صورت میں ''لازم عقد'' قرار دیتے ہیں۔ اگر سامان طے شدہ کوائف کے مطابق ہے تو خریدار سامان قبول کرنے کا پابند ہے اور وہ خیار الرویت استعمال نہیں کرسکتا۔ تاہم وہ خیار العیب اور متعینہ معیار کا خیار استعمال کرسکتا ہے جس کا مطلب یہ ہے کہ اگر سامان ناقص ثابت ہوجائے یا طے شدہ کوائف کے مطابق نہ ہو تو خریدار نقصان سے محفوظ و مامون رہنے کا حق رکھتا ہے۔

10.11.6 ضمانتیں:

بینک بائع یعنی تیار کنندہ یا حتمی خریدار کی حیثیت سے سیکورٹی، ضمانت یا کارکردگی بانڈ لے سکتا ہے تاکہ کام کا طے شدہ وقت اور کوائف کے مطابق انجام پانا یقینی بنایا جاسکے۔ بینک عربون بھی لے سکتا ہے جو عقد پورا ہونے کی صورت میں قیمت کا حصہ ہوگا۔ فریق ثانی کی طرف سے معاملہ منسوخ کرنے کی صورت میں عربون کی رقم ضبط کی جاسکتی ہے۔ تاہم ترجیحاً ضبط شدہ رقم صانع / بائع کے اصل نقصان تک محدود ہونی چاہیے۔[1]

10.11.7 متوازی عقد۔ سب کنٹریکٹ:

عقدِ استصناع تیار کنندہ کی اپنی بنائی ہوئی چیزوں تک محدود نہیں اور اگر عقد میں اس بارے میں کوئی صراحت نہیں کی گئی تو بائع / سپلائر کسی بھی سے طے شدہ کوائف کے مطابق سامان تیار کرا کے دے سکتا ہے۔ فروخت کنندگان کی حیثیت سے مالیاتی ادارے سامان تیار کرنے کے لیے کسی اور سے معاہدہ کریں گے۔ یہ متوازی عقدِ استصناع کی صورت ہوگی۔

---

[1] آئی او ایف، 2004-5a، دفعہ 3/3، ص 182۔

ایک عقدِ استصناع تو بینک اور گاہک (خریدار) کے درمیان ہوگا اور دوسرا متوازی عقدِ استصناع کسی تیسرے فریق (کنٹریکٹر) سے ہوگا جو پہلے عقدِ استصناع کی مبیع کی تیاری کے لیے کیا جائے گا۔ متوازی عقدِ استصناع کی تاریخ حوالگی پہلے عقدِ استصناع کی تاریخ سے پہلے کی نہیں ہونی چاہیے۔ ایک عقد میں بینک خریدار ہوگا اور دوسرے میں فروخت کنندہ۔ دونوں عقود کے ملکیتی خطرات الگ الگ اور متعلقہ فریقوں کے ذمے ہوں گے جس کے پاس ملکیت ہوگی تاوقتیکہ سامان دوسرے فریق کو منتقل نہ کر دیا جائے۔[1] دوسرے لفظوں میں دونوں عقود کا آپس میں کوئی تعلق نہیں ہوگا یعنی انہیں باہم اس طرح منسلک نہیں کیا جاسکتا کہ ایک عقد کے حقوق و فرائض دوسرے کے حقوق و فرائض پر منحصر ہوں۔ مزید یہ کہ متوازی استصناع صرف کسی تیسرے فریق کے ساتھ ہی ہوسکتا ہے۔

بینک اس طرح کر سکتا ہے کہ واضح اور غیر مبہم کوائف کی بنیاد پر کوئی اثاثہ خریدے اور عقد طے کرتے وقت تیار کنندہ کو تیاری کے لیے رقم فراہم کرنے کی خاطر قیمت ادا کرے۔ بعد میں بینک تیار کنندہ یا سپلائر کی حیثیت سے اس اثاثے کو بیچنے کے لیے کسی اور فریق سے متوازی عقدِ استصناع کرے جس کے کوائف اس فریق کی خواہشات کے مطابق ہوں۔ اس طرح بینک اپنی معاہداتی ذمہ داری پوری کر سکتا ہے۔

10.11.8 استصناع اور عقدِ وکالہ:

عقدِ استصناع کے بائع یا خریدار کی حیثیت سے بینک دوسرے فریق کی رضامندی سے سامان کی تیاری کے عمل کی نگرانی یا سامان وصول ہونے پر بیچنے کے لیے کسی کو اپنا ایجنٹ مقرر کر سکتا ہے۔ وہ کلائنٹ یا تیار کنندہ سے بھی مبیع فروخت کرنے کے لیے ایجنٹ کا کردار ادا کرنے کو کہہ سکتا ہے۔ ایجنسی یا وکالہ کا معاہدہ استصناع کے معاہدے سے علیحدہ ہونا چاہیے۔ استصناع استعمال کرنے والے بینک عام طور پر مقامی یا غیر ملکی منڈیوں میں سامان بیچنے کے لیے ایجنٹ مقرر کرتے ہیں۔

خریدار کی طرف سے مقررہ وقت میں سامان وصول کرنے میں تاخیر کی صورت میں بھی عقدِ وکالہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ فروخت کنندہ بازار میں سامان بیچ سکتا ہے اور اگر فروخت سے حاصل ہونے والی رقم اس کے واجبات سے زائد ہو تو اضافی رقم خریدار کو دینا ہوگی۔

تیاری کے عمل کی نگرانی اور یہ دیکھنے کے لیے کہ آیا سامان طے شدہ کوائف کے مطابق تیار کیا جارہا ہے یا دیگر مشاورتی خدمات کے لیے بینک کسی کنسلٹنٹ فرم کو مقرر کر سکتا ہے۔[2] فریقین آپس میں یہ بھی طے کر سکتے ہیں کہ نگرانی کے اخراجات کون اٹھائے گا۔

---

① آئی او فی، 2004-5a، دفعات 7/1، 7/3، 7/7 ص 182، 186۔

② آئی او فی، 2004-5a، دفعات 5، 6/6، 6 ص 184۔

10.11.9 عقد طے پانے کے بعد کی صورتحال:

تیاری کے دوران:

عقدِ استصناع کے مبیع پر کام شروع ہونے سے پہلے دونوں فریق عقد منسوخ کرنے کا حق رکھتے ہیں۔ لیکن جب بائع رتیار کنندہ کام کا آغاز کردے تو عقد لازم ہو جاتا ہے اور باہمی رضامندی کے بغیر تنسیخ یا کوئی تبدیلی نہیں ہو سکتی۔

فریقین معاہدے کی رو سے عائد ہونے والی تمام ذمہ داریوں اور نتائج کے پابند ہوں گے۔ خریدار طے شدہ نظام الاوقات کے مطابق ادائیگی کرے گا اور تیار کنندہ ربائع طے شدہ کوائف کے مطابق مبیع تیار کرے گا۔ اگر سامان کوائف کے مطابق نہیں تو خریدار کو مبیع قبول کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے۔ خریدار اُس سامان کا مالک نہیں سمجھا جائے گا جو مبیع کی تیاری کے لیے تیار کنندہ کے پاس ہو۔

اگر بینک (بطور بائع) کی برداشت کردہ لاگت اندازے سے کم ہو یا بینک کو متوازی استصناع پر سب کنٹریکٹر سے ڈسکاؤنٹ مل جائے تو بینک کے لیے لازم نہیں کہ خریدار کو ڈسکاؤنٹ دے اور کوئی بھی اضافی نفع یا نقصان بینک کا ہوگا۔ اسی طرح اگر تیاری کی اصل لاگت اندازے سے زیادہ ہو تب بھی یہ اصول لاگو ہوگا۔[1]

اگر گاہک (جس کے لیے اثاثہ تیار کروایا جا رہا ہے) چاہے تو اسلامی بینک (بطور خریدار) کسی آغاز کردہ منصوبے کے کنٹریکٹر کو تبدیل کر کے نیا کنٹریکٹر رکھ سکتا ہے۔ اس مقصد کے لیے منصوبے کی موجودہ کیفیت کو جانچنا ضروری ہے اور اس جانچ کے تمام اخراجات اور اس تاریخ تک کے تمام واجبات گاہک کے ذمے ہوں گے۔

بینک کو بطور تیار کنندہ (بائع) مبیع خریدار کے حوالے کرنے سے پہلے ملکیتی خطرے، دیکھ بھال اور تکافل کے اخراجات نیز چوری یا کسی غیر متوقع نقصان کی ذمہ داری اٹھانا ہوگی۔ تیار کنندہ عقدِ استصناع میں یہ شرط شامل نہیں کر سکتا کہ وہ نقائص کا ذمہ دار نہیں ہوگا۔ اس لیے اگر بینک عقدِ استصناع میں بائع یا سپلائر ہے تو وہ خود کو ان ذمہ داریوں سے بری نہیں کر سکتا۔ آرڈرر (خریدار) کو طے شدہ کوائف کے مطابق اور وقت پر حوالگی کے لیے اپنی ادا کردہ رقم کے عوض ضمانت وصول کرنے کا حق ہے۔ پیشگی ادائیگی پر رضاکارانہ رعایت (Prepayment Rebate) جائز ہے بشرطیکہ عقد میں طے نہ ہو۔

مبیع کی حوالگی:

1. خریدار کو اثاثے کی حوالگی سے پہلے اس کے خطرات بائع کے ذمے ہوں گے۔ تیاری کے دوران مبیع یا خام مال کو پہنچنے والا نقصان وہی برداشت کرے گا۔

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے استصناع، دفعہ 3/2/6۔

2. حوالگی کے بعد خطرات خریدار کو منتقل ہو جائیں گے۔
3. اثاثے کی نوعیت اور ملکیت رخطرے کی منتقلی کے لحاظ سے اُس کی حوالگی طبعی یا حکمی ہو سکتی ہے۔ خطرے کی منتقلی اور استعمال وصرف کا اختیار خریدار کو سونپنا حکمی قبضے کے بنیادی اجزا ہیں۔اس کے لیے بائع کی طرف سے حوالے کرنے اور دوسرے فریق کی جانب سے قبضہ لینے کے عمل کے درمیان ایک خطِ امتیاز ہونا چاہیے۔[1]
4. اگر تیار شدہ چیز طے شدہ تاریخ سے پہلے حوالے کر دی جائے تو خریدار کو قبول کر لینی چاہیے بشرطیکہ وہ مقررہ کوائف کے مطابق ہو۔اگر سامان مقررہ کوائف کے مطابق نہ ہو یا طے شدہ تاریخ سے پہلے وصول نہ کرنے کا کوئی اور حقیقی جواز موجود ہو تو خریدار وصولی سے انکار کر سکتا ہے (استصناع اسٹینڈرڈ، شق 6/1 تا 6/3)۔
5. اگر حوالگی کے وقت مبیع عقد میں مندرج کوائف کے مطابق نہیں تو حتمی خریدار کو مبیع کو مسترد کرنے یا موجودہ حالت میں قبول نہ کرنے کا حق ہے۔قبول کرنے کی صورت میں عقد کی اطمینان بخش تکمیل متصور ہوگی۔

10.11.10 استصناع کے ممکنہ استعمالات:

اسلامی بینک استصناع کو تکنیکی اثاثوں کی تیاری کے لیے استعمال کر سکتے ہیں جیسے طیارے، بحری جہاز، عمارات، ڈیم، شاہراہیں وغیرہ۔اسے عمارتوں اور مکانات کی تعمیر کے لیے بھی بآسانی استعمال کیا جا سکتا ہے۔ برآمدات کی مالکاری اور مختلف صنعتوں میں جہاں فروخت کے آرڈر پیشگی وصول کیے جاتے ہیں، ورکنگ کیپٹل کی ضروریات پوری کرنے کے لیے بھی استصناع استعمال ہو سکتا ہے۔[2] استصناع کے ممکنہ شعبے یہ ہیں:

- تعمیرات کا شعبہ، اپارٹمنٹ، اسپتال، اسکول اور یونیورسٹیاں۔
- رہائشی رکمرشل جگہوں کے ترقیاتی کام اور ان میں تعمیراتی مالکاری اسکیمیں۔
- اعلیٰ ٹیکنالوجی کی صنعتیں جیسے طیارہ سازی، انجن سازی اور بحری جہاز سازی۔

10.11.11 استصناع میں انتظام خطرہ:

استصناع پر مبنی مالکاری میں بینکوں کو مندرجہ ذیل خطرات درپیش ہو سکتے ہیں:

- تصفیے (Settlement) کا خطرہ۔
- قیمت کا خطرہ۔

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے استصناع، دفعہ 6/4، ص 185۔
[2] استصناع کے امکانات کے لیے دیکھیے زحیلی، 2003ء، ص 278، 279۔

- حوالگی کا خطرہ۔
- قبضے کا خطرہ۔
- منڈی کا خطرہ۔

مجموعی طور پر استصناع کے خطرات کم کرنے کے لیے یہ طریقے استعمال کیے جاتے ہیں: مناسب ضمانت، کارکردگی بانڈ، بروقت اور مؤثر مارکیٹنگ اور لاگت کم کرنے کے لیے متعلقہ شعبوں میں تکنیکی مہارت، تکافل کی موزوں پالیسیاں، اچھے کلائنٹس کا انتخاب، موزوں بجٹ سازی اور انتظام سیالیت کی پالیسیاں۔ بعض خطرات اور انہیں کم کرنے کے طریقے باکس 10.9 میں دکھائے گئے ہیں۔ چونکہ عملاً استصناع کا استعمال زیادہ نہیں ہوا ہے اس لیے ہم بعض فرضی کیس اسٹڈیز بھی دیں گے۔

باکس 10.9: استصناع میں خطرہ کم کرنے کے طریقے

سامان کی ملکیت:

اسلامی بینک اس سامان کا مالک نہیں جو مطلوبہ اثاثے کی تیاری کی خاطر تیار کنندہ کے پاس ہے۔ عدم کارکردگی کی صورت میں بینک اس سامان کا دعویدار نہیں ہوسکتا۔	بینک کے پاس ضمانت ہے جسے فروخت کرکے دی گئی رقم حاصل کی جاسکتی ہے۔

حوالگی کا خطرہ:

ہوسکتا ہے کہ متوازی استصناع میں سب کنٹریکٹر کی جانب سے سامان کی دیر سے فراہمی کی بنا پر بینک وقت پر اثاثہ فراہم نہ کرسکے۔	شرط جزائی کی بنیاد پر بینک استصناع کے معاہدے میں تاخیر کی صورت میں قیمت کم کرنے کی شق رکھ سکتا ہے۔

قبضہ لینے سے پہلے بیع کا جائز نہ ہونا:

طبعی قبضہ لینے سے پہلے استصناع کے سامان کی فروخت کی اجازت نہیں۔ اس سے اثاثہ، قیمت اور مارکیٹنگ سے متعلق خطرات پیدا ہوسکتے ہیں۔	بینک کسی تیسرے فریق سے "خریدنے کا وعدہ" لے سکتا ہے اور وکالہ کے ذریعے فروخت کا بندوبست کرسکتا ہے۔

خطرۂ معیار:

کمتر معیار کا تیار شدہ سامان اسلامی بینک کے حوالے کیا جاتا ہے جو اصل عقد کو متاثر کرتا ہے۔	بینک تیار کنندہ/سپلائر سے معیار کی ضمانت حاصل کرسکتا ہے۔

باکس 10.10: استصناع اور سلم اور اجارہ (اُجرۃ) میں فرق

	استصناع	سلم
1.	استصناع کا مبیع ہمیشہ ایسی چیز ہوتی ہے جسے بنانا پڑتا ہے۔	سلم کا مبیع قدرتی یا تیار شدہ اشیاء ہوسکتی ہیں۔
2.	استصناع میں پوری قیمت پیشگی ادا کرنا ضروری نہیں۔	سلم میں پوری قیمت پیشگی ادا کرنی ضروری ہے۔
3.	استصناع اگرچہ عام طور پر قیمتی اشیاء کا ہوتا ہے جن کی تمام اکائیاں قیمت/کوائف کے اعتبار سے ایک دوسرے سے مختلف ہوتی ہیں لیکن یہ ٹریڈ مارک والی مثلی اشیا کا بھی ہوسکتا ہے جن کی تمام اکائیاں قیمت/کوائف کے لحاظ سے ملتی جلتی ہوں۔	سلم کا مبیع بائع کے ذمے واجبہ ہوتا ہے اس لیے اس کا مثلی اشیاء پر مشتمل ہونا ضروری ہے یعنی تمام اکائیاں ایک جیسی ہوں تاکہ اگر بائع خود سامان تیار نہ کرسکے تو بازار سے حاصل کرلے۔
4.	حوالگی میں تاخیر پر قیمت میں کمی کی شکل میں جرمانہ خریدار کی آمدن کی عکاسی کرے گا (فقہاء کا منظور کردہ شرط جزائی کا اصول)۔	تاخیر سے حوالگی کا جرمانہ چیرٹی میں جائے گا، خریدار (بینک) کے نفع و نقصان کھاتے میں نہیں۔
5.	جب تک کام شروع نہ ہوا ہو استصناع کا عقد غیر لازم ہوتا ہے، کوئی بھی فریق عقد منسوخ کرسکتا ہے۔	سلم لازم عقد ہے۔ طے پا چکا دوسرے فریق کی رضامندی کے بغیر منسوخ نہیں کیا جاسکتا۔

	استصناع	اجارہ (اجرۃ)
1.	تیار کنندہ اپنا خام مال اور سامان استعمال کرتا ہے اور قیمت فروخت متعین ہوتی ہے۔	تیار کنندہ اجیر کی حیثیت سے متاجر کا فراہم کردہ سامان استعمال کرتا ہے اور طے شدہ اجرت حاصل کرتا ہے۔
2.	استصناع کسی بھی ایسی چیز کا ہوسکتا ہے جسے تیار کیا جاسکتا ہو۔	اجارہ صرف ان اشیا کا ہوسکتا ہے جو استعمال سے خرچ نہیں ہوتیں۔
3.	استصناع میں خریدار کو حوالگی کے فوری بعد خطرۂ اثاثہ منتقل ہوجاتا ہے اور اثاثے کے ساتھ کچھ بھی ہو، اسے قیمت ادا کرنی ہوتی ہے۔	اجارہ میں خطرۂ اثاثہ مالک (مؤجر) کا ہوتا ہے اور متاجر کو صرف کرایہ ادا کرنا ہوتا ہے وہ بھی اس صورت میں جب اثاثہ معمول یا رواج کے مطابق استعمال کیے جانے کے قابل ہو۔

باکس 10.11: استصناع میں اسلامی بینکوں (بطور بائع) کی اکاؤنٹنگ[1]

تیاری کے اخراجات:

- اثاثے کی تیاری کے اخراجات، عقد سے متعلق بلاواسطہ اور بالواسطہ مصارف سمیت، استصناع ورک ان پروگریس اکاؤنٹ یا متوازی عقد کی صورت میں استصناع کاسٹ اکاؤنٹ میں درج کیے جائیں گے۔
- مستصنع (خریدار) سے چارج کی جانے والی رقم استصناع قابل وصولی اکاؤنٹ میں ڈیبٹ اور استصناع بلنگ اکاؤنٹ میں کریڈٹ کی جائے گی۔
- استصناع بلنگ اکاؤنٹ کا بیلنس استصناع ورک ان پروگریس اکاؤنٹ سے آف سیٹ کیا جائے گا۔
- عقد سے پہلے کے اخراجات کو مؤخر اخراجات شمار کیا جائے گا اور عقد پر دستخط ہو جانے کے بعد انھیں استصناع ورک ان پروگریس اکاؤنٹ میں درج کیا جائے گا۔

متوازی استصناع میں کنٹریکٹ اخراجات:

- متوازی عقد استصناع میں استصناع کے اخراجات میں متعینہ قیمت شامل ہوگی۔
- مستصنع کو وقتاً فوقتاً دیے جانے والے بلز استصناع کے قابل وصولی اکاؤنٹ میں ڈیبٹ اور استصناع بلنگ اکاؤنٹ میں کریڈٹ کیے جائیں گے۔
- استصناع بلنگ اکاؤنٹ کا بیلنس استصناع ورک ان پروگریس اکاؤنٹ سے آف سیٹ کیا جائے گا۔

استصناع حاصل اور منافع:

استصناع کا حاصل بینک کے نفع کے مارجن سمیت وہ قیمت ہے جو عقد میں طے کی گئی ہے اور مندرجہ ذیل میں سے کسی ایک طریقے کے ذریعے مالیاتی دستاویزات میں دکھائی جاتی ہے:

- پرسنٹیج آف کمپلی شن طریقہ۔
- کمپلیٹڈ کنٹریکٹ طریقہ۔

مؤخر منافع:

اس کی شناخت مندرجہ ذیل میں سے کسی ایک طریقے سے ہوگی:

- پروپورشنیٹ ایلوکیشن طریقہ (ترجیحی طریقہ)
- جب کوئی قسط وصول ہو۔

قبل از وقت تصفیہ:

- خریدار کی جانب سے قبل از وقت ادائیگی پر اسلامی بینک اپنے منافع کا کچھ حصہ چھوڑ سکتا ہے جو استصناع کے قابل وصولی اکاؤنٹ اور مؤخر منافع اکاؤنٹ دونوں سے منہا کیا جائے گا۔

[1] دیکھیے آئی او فی، 2004-5b، اسٹینڈرڈ برائے اکاؤنٹنگ استصناع، ص 321-300۔

باکس 10.11: (جاری ہے)

- مندرجہ بالا اصول لاگو ہوگا اگر صورتحال یہی ہو سوائے اس کے کہ بینک نے اپنے منافع میں جزوی کمی کی بجائے خریدار کی جانب سے ادائیگی کے بعد جزوی رقم اس کو واپس کردی۔

متوازی استصناع کا حاصل اور منافع:

- متوازی استصناع میں حاصل اور منافع پر سٹیج آف کمپلیشن طریقے سے نکالا اور شمار کیا جائے گا۔
- استصناع کے منافع کا محسوب حصہ استصناع کے کاسٹ اکاؤنٹ میں جمع کیا جائے گا۔
- اگر عقد میں درج قیمت یا اس کا کچھ حصہ عقد کی تکمیل کے بعد ادا کیا جانا ہے تو اکاؤنٹنگ اسی طرح ہوگی جیسے مؤخر منافع کی ہوتی ہے۔

تبدیلی کے آرڈر، اضافی کلیم اور دیکھ بھال کے اخراجات

تبدیلی کے آرڈر اور اضافی کلیمز:

- تبدیلی کے آرڈرز کی مالیت اور اخراجات بالترتیب استصناع کے حاصل اور منافع میں جمع کیے جائیں گے۔
- اگر اضافی کلیمز کی شرائط پوری ہوجاتی ہیں تو حاصل کی رقم کا ایک متناسب حصہ کلیم کی بنا پر ہونے والی اضافی لاگت کے برابر شمار کیا جائے گا۔
- اگر اضافی کلیمز کی شرائط جزوی یا کلی طور پر پوری نہیں ہوتیں تو ان کلیمز کی تخمینی قیمت مالیاتی دستاویزات کے نوٹس میں منکشف کی جائے گی۔
- اگر متوازی استصناع کا عقد بھی ہو تو اکاؤنٹنگ مندرجہ بالا طریقوں سے کی جائے گی۔ تاہم اس کے اخراجات اسلامی بینک کی منظوری سے کنٹریکٹر متعین کرے گا۔

دیکھ بھال اور وارنٹی کے اخراجات:

- انہیں ایکروئیل کی بنیاد پر شمار کیا جائے گا اور شمار شدہ حاصل کے مطابق بنایا جائے گا۔ دیکھ بھال اور وارنٹی الاؤنس کھاتے میں اصل اخراجات دکھائے جائیں گے۔
- اگر متوازی استصناع ہے تو یہ اخراجات نقد کی بنیاد پر درج کیے جائیں گے۔

مالیاتی مدت کے اختتام پر قدر رلاگت کا تعین:

- اگر منافع اور حاصل کے حساب کے لیے پرسنٹیج آف کمپلی شن کا طریقہ لاگو کیا جا رہا ہے تو استصناع کے جاری کام کی صورت میں تعین ہر نقد مساوی قدر کے مطابق کیا جائے گا اور اس کی رپورٹنگ بھی اسی طرح ہوگی۔
- مالیاتی مدت کے اختتام پر متوقع نقصان کا شمار اور رپورٹنگ انکم اسٹیٹ منٹ میں کی جائے گی۔
- متوازی استصناع میں استصناع کے اخراجات کو مندرجہ بالا طریقے سے ظاہر کیا جائے گا۔
- سب کنٹریکٹر کی ناکامی کی بنا پر اضافی اخراجات کو انکم اسٹیٹ منٹ میں نقصان کے طور پر دکھایا جائے گا۔

باکس 10.12: استصناع میں اسلامی بینکوں (بطور خریدار) کی اکاؤنٹنگ

استصناع کے مکمل کاموں کی بلنگ:

- کام میں پیش رفت کے بلز استصناع کاسٹ اکاؤنٹ میں ڈیبٹ کیے جائیں گے اور مالیاتی اسٹیٹمنٹس میں اثاثوں کے طور پر دکھائے جائیں گے اور استصناع واجب الادا کھاتے میں کریڈٹ کیے جائیں گے۔
- مندرجہ بالا طریقہ متوازی عقد استصناع پر بھی لاگو ہوگا۔

اثاثے کی وصولی:

- وصول کردہ اثاثہ اگر کوائف کے مطابق ہے تو اسے ہسٹوریکل کاسٹ پر درج کیا جائے گا۔
- اگر متوازی استصناع بھی ہے تو کلائنٹ کو اثاثے کی فراہمی پر استصناع اخراجات اکاؤنٹ کا بیلنس اثاثہ اکاؤنٹ میں منتقل کر دیا جائے گا۔

اثاثے کی مؤخر حوالگی:

بائع کی جانب سے غفلت یا کوتاہی کی صورت میں اسلامی بینک کارکردگی بانڈ سے ہرجانہ وصول کرے گا۔ اگر کارکردگی بانڈ ہرجانہ پورا کرنے کے لیے کافی نہیں تو مشکوک قرضوں میں درج کیا جائے گا۔

اثاثے کا کوائف کے مطابق نہ ہونا:

- اگر کوائف سے عدم مطابقت کی بنا پر بینک وصولی سے انکار کر دیتا ہے تو کام جاری رکھنے کے سلسلے میں ادا کی جانے والی رقوم جو واپس نہیں ملیں قابل وصولی اکاؤنٹس میں درج کی جائیں گی اور ضرورت پڑی تو مشکوک وصولیوں میں اندراج کیا جائے گا۔
- اگر بینک کوائف سے مطابقت نہ رکھنے والا اثاثہ لینے سے انکار نہیں کرتا تو نقد مساوی قدر کی نچلی سطح پر یا ہسٹوریکل کاسٹ پر اس کی قیمت کا تعین کیا جائے گا۔ نقصان کی صورت میں رقم کو انکم اسٹیٹ منٹ میں ظاہر کیا جائے گا۔

خریدار کا اثاثہ قبول کرنے سے انکار (متوازی عقد میں):

اثاثے کے کوائف کے مطابق نہ ہونے پر وصولی سے انکار کی صورت میں نقد مساوی قدر کی نچلی سطح پر یا ہسٹوریکل کاسٹ پر اس کی قیمت کا تعین کیا جائے گا۔ نقصان کی صورت میں رقم کو انکم اسٹیٹ منٹ میں ظاہر کیا جائے گا۔

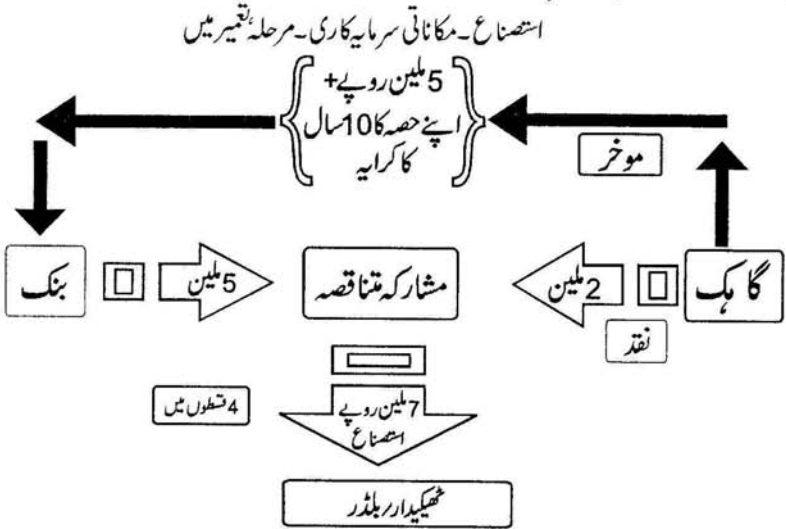
باکس 10.13: استصناع کے ذریعے مکاناتی مالکاری[1]

تعمیر مکان کے لیے مالکاری کے مراحل یہ ہوں گے:

1. فرض کیجیے ایک بلڈر/ٹھیکیدار ج نے ستر ستر لاکھ روپے کے اپارٹمنٹس بنانے اور بیچنے کی ایک اسکیم کا اعلان

[1] مصنف فورڈز روڈز سیدات حیدر اینڈ کمپنی کراچی کے جناب عمر مصطفیٰ انصاری کا شکر گزار ہے جنہوں نے استصناع پر کیس اسٹڈیز اور فلو چارٹس تیار کرنے میں مدد کی۔

باکس 10.13: (جاری ہے)

استصناع۔ مکاناتی سرمایہ کاری۔ مرحلۂ تعمیر میں

کیا ہے۔ (وہ نقد طلب کرتا ہے اور بینک سے کوئی مالیاتی تعلق نہیں رکھتا۔)

2. کلائنٹ الف ایک اپارٹمنٹ خریدنے کا فیصلہ کرتا ہے۔ اس کے پاس 20 لاکھ روپے ہیں اور اسے بینک ب سے دس سال کے لیے 50 لاکھ روپے کی ضرورت ہے۔

3. الف اور ب شرکت الملک کے اصول کے تحت 70 لاکھ روپے کا ایک مشارکہ پول بناتے ہیں اور ج سے مشترکہ طور پر استصناع کا معاہدہ کرتے ہیں کہ وہ فلاں فلاں کوائف کا اپارٹمنٹ بنائے گا اور چار قسطوں میں 70 لاکھ روپے ادا کرتے ہیں۔

4. ج استصناع کے عقد کے مطابق اپارٹمنٹ بنانا شروع کرتا ہے۔

5. بینک الف کو تعمیر کے کام کی نگرانی کے لیے اپنا ایجنٹ مقرر کرتا ہے۔

6. ج اپارٹمنٹ الف کے حوالے کرتا ہے، ب اس کی جزوی ملکیت الف کو دیتا ہے اور کرایہ وصول کرتا ہے۔

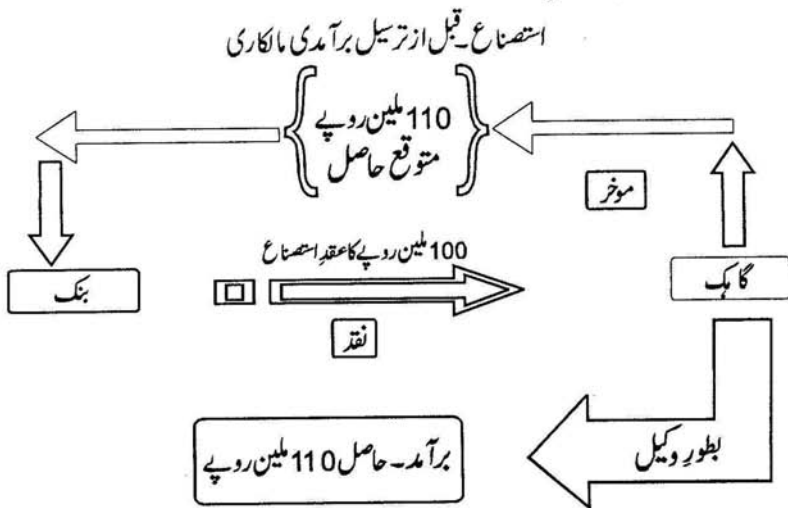
7. الف ہر مہینے بینک کے حصے کی ایک اکائی خرید لیتا ہے۔ ہر ادائیگی کے ساتھ کرایہ کم ہوتا جاتا ہے، دس سال بعد بینک کو اپنی رقم واپس مل جاتی ہے اور ملکیت کلائنٹ کو منتقل ہو جاتی ہے۔ (مکاناتی مالکاری کے لیے مشارکہ متناقصہ کے اصول باب 12 میں دیکھیے۔)

باکس 10.14: پری شپمنٹ برآمدی مالکاری کے لیے استصناع کا استعمال

فرضی کیس اسٹڈی:

1. کلائنٹ الف کو 11 کروڑ روپے کے تیار ملبوسات کی برآمد کا ایک آرڈر ملتا ہے۔

2. الف مالکاری کے لیے بینک ب سے رابطہ کرتا ہے اور بتاتا ہے کہ وہ یہ سامان تیار کرنے کی مہارت رکھتا ہے۔

باکس 10.14: (جاری ہے)

3. ب، الف کے ساتھ استصناع کا عقد کرتا ہے کہ الف 10 کروڑ روپے میں فلاں فلاں قسم کے ملبوسات تین مہینے میں فراہم کرے گا۔ یہ بیع کا عقد ہوگا۔ الف طے شدہ وقت پر سامان پہنچائے گا۔
4. ب، الف کو اپنا ایجنٹ بھی مقرر کرتا ہے کہ وہ ملبوسات کے ب کی ملکیت میں آنے کے بعد ان کو برآمد کرے۔
5. درآمد کنندہ ب کے نام پر 11 لاکھ روپے کی ایل سی کھولتا ہے (عقد وکالہ کے تحت ایل سی الف کے نام پر بھی کھولی جاسکتی ہے)۔ اگر ایل سی پہلے ہی کھل چکی ہو تو استصناع ممکن نہ ہوگا (ورنہ یہ بیع العینہ ہو جائے گا)۔
6. الف ملبوسات تیار کرتا ہے اور ب کو مطلع کرتا ہے کہ وہ وصول کرے۔ بینک ملبوسات کا طبیعی رحکمی قبضہ لیتا ہے جس کے بعد ملبوسات کا خطرہ رواجبہ اس کے ذمے آجاتے ہیں۔
7. الف، ب کے ایجنٹ کی حیثیت سے سامان برآمد کرتا ہے اور ب کی طرف سے دستاویزات بھیجتا ہے۔ ب کو ایل سی کی شرائط کے مطابق 11 کروڑ روپے مل جاتے ہیں۔

باکس 10.15: منصوبہ جاتی مالکاری کے لیے متوازی استصناع

فرضی کیس اسٹڈی:

1. بلڈر الف بینک ب سے 12 ماہ کے اندر (فرض کیا 31 دسمبر 2007ء تک) 100 اکانومی فلیٹ بنانے کا عقدِ استصناع کرتا ہے۔ مجموعی لاگت 12 کروڑ روپے طے پاتی ہے۔
2. الف فلیٹ بک کرنا شروع کرتا ہے اور ڈاؤن پیمنٹ کی کچھ رقم پر تمام فلیٹ بک ہو جاتے ہیں۔
3. ب ٹھیکیدار ج سے متوازی عقدِ استصناع کرتا ہے کہ وہ تقریباً ایک جیسی خصوصیات والے فلیٹ 10 کروڑ روپے میں 2007ء کے آخر تک بنائے اور معاہدے کے مطابق اسے چار قسطوں میں ادائیگی کرتا ہے۔

باکس 10.15: (جاری ہے)

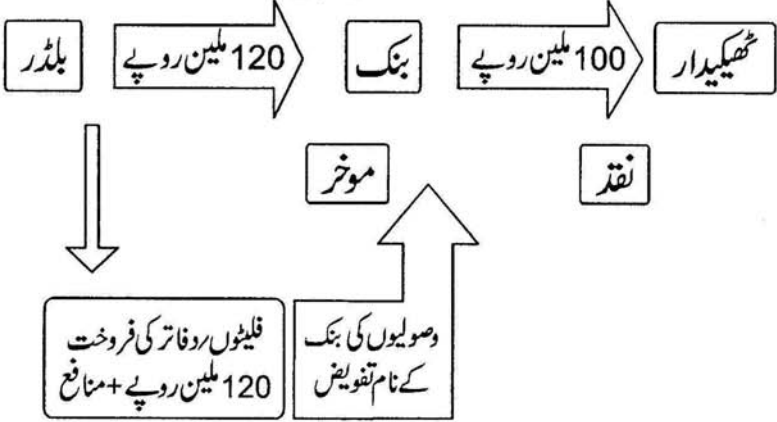
متوازی استصناع۔تعمیرات کی سرمایہ کاری کے لئے

ٹھیکیدار → 100 ملین روپے → بنک → 120 ملین روپے → بلڈر

نقد

موخر

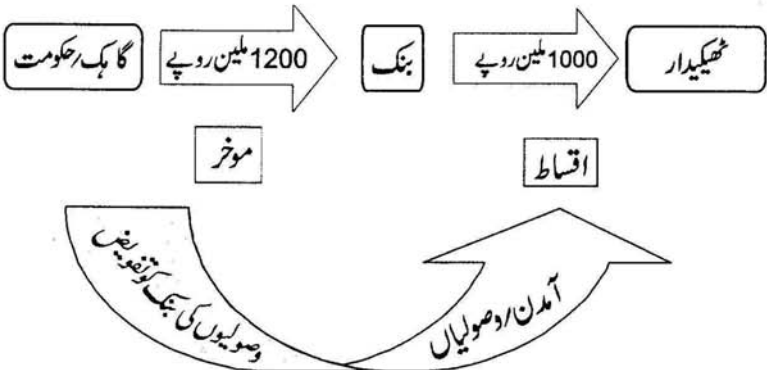
فلیٹوں/دفاتر کی فروخت 120 ملین روپے+منافع

وصولیوں کی بنک کے نام تفویض

4. طے شدہ خصوصیات کے مطابق فلیٹوں کی تعمیر کی نگرانی کے لیے ب، الف کو اپنا ایجنٹ مقرر کرتا ہے۔

5. ج دسمبر 2007ء کے آخر میں فلیٹوں کا قبضہ ب کو دے دیتا ہے جو انہیں بلڈر الف کے حوالے کر دیتا ہے۔

6. الف قسطوں پر فلیٹس الاٹیز کو بیچتا ہے اور وصولیاں بینک ب کو دیتا ہے۔

7. الاٹیز فلیٹوں کے کرائے اور یونٹس خریداری کے لیے بینک کو وقفے وقفے سے ادائیگی کریں گے۔آخر کار ملکیت الاٹیز کو منتقل ہو جائے گی۔

باکس 10.16: متوازی استصناع-سرکاری شعبے کے منصوبہ جات کے لیے

باکس 10.16: (جاری ہے)

1. حکومت ایک سڑک بنانا چاہتی ہے اور ایک عقدِ استصناع کرتی ہے جس کے تحت بینک ب نے دسمبر 2007ء کے اختتام تک ایک ارب 20 کروڑ روپے میں سڑک بنانے پر رضامندی ظاہر کی ہے۔ یہ رقم دس سال میں ادا کی جائے گی۔
2. ب سڑک کی 31 دسمبر 2007ء تک ایک ارب روپے میں تعمیر کے لیے ٹھیکیدار ج سے متوازی استصناع کا عقد کرتا ہے اور چار مساوی قسطوں میں رقم ادا کرتا ہے۔
3. ج 31 دسمبر 2007ء کو سڑک ب کے حوالے کر دیتا ہے۔ ٹول ٹیکس کی ادائیگی کے ساتھ سڑک کا استعمال شروع ہو جاتا ہے۔
4. حکومت ٹول سے وصول ہونے والی رقم کا حق بینک کو تفویض کر دیتی ہے اور اس میں کمی کی صورت میں معاہدے کے مطابق کرایہ ادا کرتی ہے۔

❀❀❀

11
اجارہ-لیزنگ یا کرایہ داری

11.1 تعارف:

اسلامی مالکاری کے ماہرین اور معاصر فقہاء کی رائے میں شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے مالکاری نظام استوار کرنے کے لیے اجارہ یعنی کرایہ داری کا نظام سود کے ایک اہم متبادل کی حیثیت رکھتا ہے۔علماء اور فقہاء کا اجارہ کے جواز پر اجماع ہے۔جیسا کہ امام شافعی رحمہ اللہ اور دوسرے فقہاء کی رائے ہے، قرآن پاک کی دو آیات عمومی لحاظ سے اجارے کے جواز کی دلالت کرتی ہیں۔وہ آیات یہ ہیں:

1. ﴿فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ﴾ ''اگر (تمہاری طلاق شدہ بیویاں) دودھ پلائیں تمہارے لیے (تمہارے بچے کو) تو ان کو ان کی اجرت دو۔'' (الطلاق:6)

2. حضرت موسیٰ علیہ السلام کا مدین میں دو لڑکیوں کی بکریوں کو پانی پلانا اور ان کا اپنے والد حضرت شعیب علیہ السلام سے قرآن کے الفاظ میں یہ کہنا:

﴿قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَن تَأْجُرَنِي ثَمَانِيَ حِجَجٍ فَإِنْ أَتْمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِندِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِن شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ﴾

''ان میں سے ایک نے کہا: ابا جان، اسے ملازم رکھ لیجیے اس لیے کہ بہترین ملازم وہی ہوتا ہے جو طاقتور اور امانت دار ہو۔(اس پر حضرت شعیب علیہ السلام نے) کہا: میں چاہتا ہوں کہ اپنی دو میں سے ایک بیٹی سے تمہارا نکاح کر دوں اس شرط پر کہ تم آٹھ سال میری ملازمت کرو۔اگر تم دس سال پورے کر دو تو یہ تم پر موقوف ہے اور میں تمہیں تکلیف میں ڈالنا نہیں چاہتا۔تم مجھے ان شاءاللہ صالح لوگوں میں سے پاؤ گے۔'' (القصص:26-27)

حدیث اور سنتِ رسول سے بھی اجارہ کے جواز کے واضح ثبوت ملتے ہیں۔اس سلسلے میں آپ ﷺ کا یہ حکم قابل ذکر ہے کہ ''مزدور کی مزدوری اس کا پسینہ خشک ہونے سے پہلے ادا کرو۔''[1] اسی طرح زمین کو کرایہ پر دینے،[2] مزدوری واضح طور پر طے کرنے وغیرہ کے بارے میں احکامات حدیث میں موجود ہیں۔

---

[1] ابن ماجه ، كتاب البيوع ، باب اجر الأجير.

[2] رواه البخاری، کتاب المزارعت، باب کراء لأرض بالذهب، والفقه . مسلم، كتاب البيوع، باب کراء الارض .

لغوی اعتبار سے لفظ ''اجارہ''، ''الاجر'' سے ماخوذ ہے جس کا مطلب ہے: صلہ، بدلہ، کسی چیز کی قیمت، معاوضہ یا عوضانہ۔ ایک عقد کے لحاظ سے اجارہ کا مطلب کسی اثاثہ کو کرائے کے عوض حاصل کرنا ہے تاکہ اس کی منفعت سے استفادہ کیا جا سکے۔ یہ محنت کی کرایہ داری پر بھی محیط ہے جس کے تحت اجرت کے عقد کی صورت میں طے شدہ مزدوری کے عوض کسی کے لیے کوئی کام کیا جاتا ہے۔ چنانچہ وسیع معنوں میں اجارہ کی اصطلاح میں مزدوری، کرایہ داری، جعالہ، اور اشیا و خدمات کی منفعت کے حق استعمال کے عقود آ جاتے ہیں۔ جعالۃ کے اصول وقواعد قدرے مختلف ہیں جنہیں ہم باب 13 میں بیان کریں گے۔

اسلامی قانونِ کاروبار کے تحت اجارہ طے شدہ اور جائز معاوضے، صلے یا کرائے کے عوض مخصوص اثاثہ جات کے معلوم اور مجوزہ حق استعمال یا کسی سے خدمت کے حصول کا کسی مقررہ وقت کے لیے معاہدہ ہے۔[1] بالفاظ دیگر اجارہ سے مراد حق استعمال کی منتقلی کا عقد ہے جس کا معاوضہ اثاثہ جات کے اجارہ میں کرایہ اور انسانی خدمات کے سلسلے میں مزدوری ہوتا ہے۔

فقہاء کے نزدیک اجارہ کسی اثاثے کی منفعت کی فروخت ہے جس کا بدل اجرت، مزدوری کی رقم یا کرایہ ہے۔ اس میں گھروں، دکانوں، سواری یا کام کاج کے جانوروں، زیورات اور لباس کا حقِ استعمال شامل ہے۔[2]

قرآنِ پاک، رسول مقبول ﷺ کی سنت اور فقہاء کے اجماع سے اجارے کے جواز کا ثبوت ملتا ہے۔[3] استعمال کے لیے اشیاء و اثاثہ جات کو کرایہ پر دینا ایک معمول کا کاروبار ہے جس کی شریعت نے اجازت دی ہے کیونکہ لوگوں کے لیے اس میں آسانی ہے کہ انہیں ایسے اثاثوں کے حق استعمال کا اختیار مل جاتا ہے جن کے وہ مالک نہیں ہوتے اور یہ ممکن نہیں کہ تمام لوگ اپنی ضرورت کی ہر چیز اور اثاثے کی ملکیت حاصل کر سکیں۔[4]

تاہم یہ جواز حدیث اور فقہ اسلامی کی کتب میں وارد کئی ایک شرائط کے پورا ہونے پر منحصر ہے۔

اس باب میں ہم اشیاء کے حق استعمال کو کرایہ پر دینے یا لیزنگ بطور سرمایہ کاری جو اسلامی بینکوں میں عام طور پر اجارہ منتہیہ بالتملیک کی صورت میں مالکاری کے ایک طریقے کے طور پر رائج ہے، کے اصولوں پر تفصیل سے بحث کریں گے۔ خدمات سے متعلق شخصی اجارہ پر موقع کی مناسبت سے مختصراً ہی بحث کی جائے گی۔

---

① Lane، 1956۔ مزید دیکھیے: الأتاسی، 1403 ہجری، مجلہ، آرٹیکل 405، 420، 421، الزحیلی، 2003، 1: 386, 387؛ القسطلانی: 1304 ہجری 4:124۔

② الکاسانی، 1993، 4، ص 452-457۔

③ الکاسانی، 1993، 4، ص 452-456؛ الزحیلی، 2003، 1، ص 385-388۔

④ آئی اوفی، 2004-5a، اجارہ اسٹینڈرڈ، ص 151.

11.2 عقدِ اجارہ کے لوازمات:

جیسا کہ اوپر دی گئی اجارہ کی تعریف سے ظاہر ہوتا ہے، اجارہ کے لوازمات یہ ہیں:

1. یہ ایک باقاعدہ عقد ہے۔
2. اس عقد میں معلوم حق انتفاع منتقل کیا جاتا ہے۔
3. وہ حق استعمال کسی مخصوص یا بیان کردہ اثاثے کا ہوتا ہے۔
4. کسی مقررہ وقت کے لیے ہوتا ہے۔
5. طے شدہ کرائے کے عوض حقِ استعمال دیا جاتا ہے۔

دیگر عقود کی طرح اجارہ کے فریق بھی عقد کرنے کی استعداد رکھتے ہوں۔ مؤجر کرائے کے عوض کوئی اثاثہ برائے استفادہ فراہم کرتا ہے۔ مستاجر کی حیثیت 'امین' کی ہے جسے طے شدہ کرایہ کی ادائیگی کے عوض عقد اجارہ میں دیے گئے مقصد کے لیے متعلقہ اثاثے کو استعمال کرنے کا حق حاصل ہوتا ہے۔[1] اگر اس کی بے احتیاطی یا عدمِ توجہ سے اثاثے کو کوئی نقصان پہنچے تو وہ ذمہ دار ہوگا مگر کسی ایسے نقصان کا وہ ذمہ دار نہ ہوگا جو اس کے کنٹرول سے باہر عوامل کی وجہ سے ہو۔

عقد اجارہ میں معقود علیہ دو طرح کے ہو سکتے ہیں:

ایک، اشیاء یا اثاثہ جات جیسے گھر، رہائش گاہیں، گاڑیاں وغیرہ۔ اور دوسرے، شخصی خدمات جیسے انجنیئر، ڈاکٹر، درزی، ترکھان وغیرہ کی طرف سے کیا جانے والا کام۔ شخصی اجارہ کسی شخص یا کمپنی کی خدمات کا ہوتا ہے جبکہ اجارہ کی اول الذکر قسم کا تعلق کسی اثاثہ یا چیز سے ہے۔ مجلۃ الاحکام العدلیہ اجارہ کے موضوع کو تین اقسام میں تقسیم کرتا ہے۔ درج بالا دو اقسام کے علاوہ تیسری قسم کا تعلق مویشیوں کے اجارہ سے ہے۔[2] عام طور پر اجارہ کی اصطلاح جدید کاروباری اصطلاح میں لیزنگ کے مماثل ہے۔

اگر ہم عوامل پیدائش کے خواص کو مدنظر رکھ کر سوچیں تو اجارہ پر دیے جانے والے اثاثہ جات 'زمین' یا ایسے حقیقی اثاثہ جات کے زمروں میں شمار کیے جاتے ہیں جو استعمال کے ساتھ نہ تو ختم ہوتے ہیں اور نہ ہی ان کی ہیئت میں کوئی واضح تبدیلی آتی ہے۔ بالفاظ دیگر اجارہ کا موضوع ایسی اشیاء نہیں ہو سکتیں جنہیں صرف کیے بغیر استعمال ہی نہ کیا جا سکے۔ اس طرح وہ مالیاتی یا زری اثاثہ جات بھی نہیں ہو سکتے۔ اس سے اس حقیقت کا بھی ادراک ہوتا ہے کہ مؤجر کو اثاثہ کے مالک کی حیثیت سے ملکیت سے وابستہ تمام خطرات اور اخراجات برداشت کرنا ہوں گے۔

اگر کرایہ، مزدوری یا عوضانہ عقدِ اجارہ میں طے کر دیا گیا ہو تو اسے 'اجر المسمیٰ' کہتے ہیں اور اگر ایسی

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، اجارہ اسٹینڈرڈ شق 7/1/4 ص 144۔

[2] الأتاسی، 1403، مجلّہ، آرٹیکل 421۔

صورتحال پیدا ہو جائے کہ کسی ثالث یا قاضی کو استعمال کا معاوضہ طے کرنا پڑے تو اسے اجرالمثل کہا جاتا ہے۔

11.2.1 اجارہ اور بیع کا موازنہ:

ایک لحاظ سے اجارہ عقدِ بیع کی مانند ہے کیونکہ بیع اور اجارہ دونوں عقود میں کوئی چیز کسی مالیت کے عوض ایک شخص سے دوسرے کو منتقل کی جاتی ہے۔ چنانچہ اجارہ میں حقِ انتفاع اور اس کا معاوضہ واضح طور پر معلوم ہونے چاہئیں تاکہ کوئی نزاع پیدا نہ ہو۔ تاہم اجارہ اور بیع کے عقود میں ایک اہم فرق ہے۔ جہاں بیع میں خریدی گئی چیز کی ملکیت خریدار کو منتقل ہو جاتی ہے وہاں اجارہ میں چیز کی ملکیت مؤجر کے پاس رہتی ہے اور صرف اس کو استعمال کرنے کا حق مستاجر کو منتقل ہوتا ہے جس کے عوض اسے طے شدہ کرایہ ادا کرنا ہوتا ہے۔ ملکیت سے متعلق خطرات اور اخراجات مؤجر کی ذمہ داری ہوتے ہیں۔ اگر اجارہ پر دیے گئے اثاثہ کی ملکیت ہبہ یا فروخت وغیرہ کے ذریعے مستاجر کو منتقل ہو جائے تو عقدِ اجارہ غیر مؤثر ہو جاتا ہے۔ ①

بیع اور اجارہ کے عقود میں دوسرا بڑا فرق یہ ہے کہ اجارہ ہمیشہ ایک مقررہ مدت کے لیے ہوتا ہے یعنی ایک وقت پر اسے ختم ہونا ہوتا ہے جبکہ بیع میں فروخت کی گئی چیز کی ملکیت مع خطرہ اور صلہ کے، عقدِ بیع کے مکمل ہونے پر مستقل طور پر خریدار کو منتقل ہو جاتی ہے۔

11.3 اجارہ سے متعلق عام فقہی اصول:

تقریباً تمام فقہا کا اس بات پر اجماع ہے کہ اجارہ ایسے اثاثہ جات کے لیے جائز ہے جو منفعت رکھنے کے ساتھ ساتھ استعمال پر اپنا وجود (عین) نہیں کھوتیں۔ ② چنانچہ موم بتی، کپاس، کھانے پینے کی اشیاء یا ایندھن جیسی دیگر مستہلک اشیاء کی خرید و فروخت تو ہوتی ہے مگر وہ کرائے پر نہیں لی یا دی جاسکتیں۔ ③ عظیم حنفی فقیہ علامہ کاسانی رحمہ اللہ اس کی وضاحت کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ درہم، دینار اور دیگر دھاتیں (جو زر کا کام دیتی ہیں) جو منفعت نہیں بلکہ عین ہیں اور دیگر ایسی اشیا جنہیں صَرف کیے بغیر استعمال نہیں کیا جاسکتا، کرایہ داری کے لیے جائز نہیں ہیں۔ مزید یہ کہ معقود علیہ (اجارہ پر دیا گیا اثاثہ) اور معاوضہ یعنی کرایہ ایک جنس سے نہیں ہونے چاہییں یعنی مکان کے بدلے مکان اور سواری کے بدلے سواری صحیح عقدِ اجارہ کی عکاسی نہیں کرتے۔ ④

چنانچہ زر، اشیائے خوردنی، ایندھن، بارود وغیرہ کا اجارہ صحیح نہیں ہوگا کیونکہ استعمال ہونے پر یہ چیزیں

① الأتاسی، ایضاً، آرٹیکل 442۔

② الزحیلی، 2003، ص: 88-387؛ جصاص 1999، 2: ص 395، آئی او فی: اجارہ، شق 5/1/1؛ ص، 142، 153۔

③ ابن حزم، 1988، 8؛ ص 183-182۔

④ الزحیلی، 2003، ص 402۔

اپنا جسم کھو دیتی ہیں۔ اگر ان میں سے کسی چیز کا (باطل) اجارہ کیا جاتا ہے تو اسے ایک قرض شمار کیا جائے گا جس پر قرض کے تمام اصول لاگو ہوں گے۔ اس باطل اجارہ کے عوض لیا گیا کوئی بھی کرایہ یا معاوضہ ایسے ہی ہوگا جیسے قرض پر سود لیا جائے۔ مزید برآں ایسے اثاثہ جات جن سے استفادہ کسی بھی طرح ممکن ہی نہ ہو جیسے سیم وتھور زدہ زمین جو کسی بھی پیداوار کے لیے موزوں نہیں، ان کا اجارہ بھی نہیں ہو سکتا۔[1]

اجارہ دونوں فریقوں کی رضامندی سے صرف جائز منفعت کے لیے ہونا چاہیے۔ اثاثہ یا تو مُوجر کی ملکیت میں ہونا چاہیے یا پھر ذیلی اجارہ (Sub-lease) کی صورت میں متاجر نے اصل مُوجر سے اس امر کی اجازت لے رکھی ہو۔ ایک ایسا اثاثہ جسے کئی لوگوں نے مل کر خریدا ہو یا جس کے مالک ایک سے زیادہ ہوں اُسے ایک سے زیادہ اشخاص کو کرائے پر دیا جا سکتا ہے۔[2] منفعت کی نوعیت اور اس کے معاوضے یعنی کرائے کے حوالے سے کوئی غرر نہیں ہونا چاہیے اور دونوں فریقوں کو معاہدے سے ہونے والی منفعت کا واضح طور پر علم ہونا چاہیے۔[3]

کسی اثاثے کے کرائے یا کرایہ کی شرح کا تعین متعلقہ اثاثے کے بارے میں علم کی بنیاد پر ہو سکتا ہے جو اس کے جائزے، معائنے یا اس کے خواص کے بارے میں تسلی بخش وضاحت سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔ کرائے یا تنخواہ کی فوراً ادائیگی یا اُس میں تاخیر کے حوالے سے دونوں پارٹیاں باہمی طور پر متفق ہو سکتی ہیں، کرایہ یا مزدوری علاقے کی روایات یا مروجہ کاروباری معیار کے مطابق ہونی چاہیے جس پر دونوں فریق متفق ہوں۔ جیسا کہ چھوٹے بچوں کی رضاعت کے حوالے سے قرآن پاک ارشاد فرماتا ہے کہ دودھ پلانے والی خواتین کا معاوضہ معقول اور انصاف پر مبنی ہونا چاہیے۔ ﴿فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأْتَمِرُوا بَيْنَكُم بِمَعْرُوفٍ﴾ ''پھر اگر وہ تمھارے لیے بچے کو دودھ پلائیں تو انھیں ان کی اجرت دو اور بھلے طریقے سے عرف کے مطابق (اجرت کا معاملہ) باہمی گفت وشنید سے طے کرو۔'' (الطلاق:6)

علامہ کاسانی نے اجارہ کے عاقدین، اجارہ پر لیے گئے اثاثہ یا معاوضے پر لی جانے والی خدمت کے حوالے سے عقدِ اجارہ کے جواز کی کئی ایک شرائط کا ذکر کیا ہے جن میں اہم درج ذیل ہیں:

- عقد کے تحت حق انتفاع اس طرح معلوم ہونا چاہیے کہ عاقدین کے مابین کوئی نزاع کا سبب نہ بنے۔[4]
- اثاثہ جات کی صورت میں اجارہ کی مدت متعین ہونی چاہیے۔ خدمات کی صورت میں کام کی مقدار یا کام کی مدت یعنی وقت کا تعین ہونا چاہیے۔[5]

---

① الکاسانی، 1993، 4، ص458۔

② آئی او فی: اجارہ اسٹینڈرڈ، شق 3/3، 3/6؛ ص 140، 152۔

③ الزحیلی، 2003، ص391؛ الکاسانی 1993، ص465۔

④ الکاسانی 1993، ص471۔

⑤ الکاسانی 1993، ص475-483۔

- اجارہ پر لیے گئے اثاثہ سے استفادہ ممکن ہونا چاہیے۔ چنانچہ ایسے غیر موجود اثاثہ کا اجارہ جس کی منفعت کو واضح طور پر بیان کرنا ممکن نہ ہو صحیح نہیں ہوگا کیونکہ منفعت کی کیفیت اور وقت کے حوالے سے کوئی غرر نزاع کا سبب بن سکتا ہے بالفاظ دیگر اجارہ کا مقصد قابل حصول اور ممکن العمل ہونا چاہیے۔ [1]
- معقود علیہ اثاثہ سے استفادہ کے لیے مستاجر کو اُس کی حوالگی ضروری ہے۔ اگر اثاثہ مستاجر کو قابل استعمال حالت میں فراہم نہ کیا جائے تو صرف عقد اجارہ کے طے پانے سے کرایہ واجب الوصول نہیں ہوگا۔ تاہم طے شدہ مدت کے لیے اثاثہ کی فراہمی یقینی ہونے کی صورت میں پیشگی کرایہ وصول کیا جا سکتا ہے۔
- کام یا شخصی اجارہ کی صورت میں اجیر متعلقہ کام کو کرنے کی اہلیت کا حامل ہونا چاہیے چنانچہ کسی بھاگے ہوئے جانور کو سواری کے لیے کرایہ پر دینا اور غصب شدہ اثاثے کا اجارہ درست نہیں ہے۔ [2]
- موضوعِ عقد سے انتفاع جائز ہونا چاہیے یعنی اجارہ کا مقصد غیر قانونی یا حرام نہیں ہونا چاہیے۔ [3]
- انتفاع کاروباری ماحول اور متعلقہ علاقے کی روایات کے مطابق ہونا چاہیے۔ [4]

جیسا کہ مذکورہ بالا شرائط سے واضح ہوتا ہے، حنفی فقہاء کے مطابق کرایہ صرف عقدِ اجارہ کر لینے سے واجب الوصول نہیں ہوتا، نفع کا حصول ممکن ہونا ضروری ہے۔ تاہم شافعی فقہا کا نظریہ یہ ہے کہ عقدِ اجارہ طے ہونے پر ہی کرایہ واجب الوصول ہو جاتا ہے کیونکہ ان کے خیال میں کرائے پر لیے گئے اثاثہ کے استعمال سے حق انتفاع ثابت ہو جائے گا۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ شوافع کے نزدیک بھی عملاً کرایہ اُسی وقت واجب ہوگا جب اثاثہ عقد کے مطابق قابل استعمال حالت میں مستاجر کو فراہم کر دیا جائے گا۔ [5]

اگر کسی متوقع مستاجر کی درخواست کے مطابق کرائے پر دیا جانے والا اثاثہ ابھی خریدا جانا ہے تو مؤجر اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ متعلقہ اثاثہ کو خریدنے پر مستاجر اسے کرایہ پر لے لے گا، مستاجر سے کچھ رقم بطورِ سائی (Earnest money) لے سکتا ہے۔ اگر گاہک وعدہ خلافی کرتے ہوئے خود اپنی کسی وجہ سے عقدِ اجارہ کی تکمیل نہیں کرتا تو مؤجر کو یہ حق ہوگا کہ عقدِ اجارہ پر اب تک ہونے والے کام، متعلقہ اثاثہ کو خریدنے اور کسی دوسرے فریق کو کرایہ پر دینے یا اُسے بازار میں فروخت کرنے کی صورت میں جو اصل نقصان ہوا اُسے پورا کرنے کے لیے سائی سے مطلوبہ رقم کی کٹوتی کر لے اور اگر کوئی باقی رقم ہو تو اسے مستاجر

---

[1] الکاسانی، 1993، ص 491۔

[2] الکاسانی، ایضاً، ص 469-470۔

[3] الکاسانی، ایضاً، ص 500؛ الزحیلی، 2003، ص 397۔

[4] الکاسانی، ایضاً، ص 505۔

[5] الکاسانی، ایضاً، ص 469- چنانچہ معاصر فقہا اس بات پر متفق ہیں کہ کرایہ اُسی وقت واجب ہوگا جب اثاثہ مستاجر کے حوالے کیا جائے اور اُس کے عام استعمال میں کوئی چیز حارج نہ ہو۔ (آئی او فی جارہ اسٹینڈرڈ، شق 5/2/2، ص 143)

کو واپس کر دے۔

اجارہ پر آئی او فی اسٹینڈرڈ کے مطابق کرائے کی ادائیگی کرایہ واجب الوصول ہونے پر، اقساط میں یا جس طرح بھی فریقین باہم طے کریں، کی جا سکتی ہے۔ مؤجر پیشگی کرایہ کا مطالبہ بھی کر سکتا ہے جو عقدِ اجارہ مؤثر ہونے پر واجب ہونے والے کرائے میں محسوب کر لیا جائے گا۔ بالفاظِ دیگر عقدِ اجارہ کرتے وقت بھی کچھ رقم بطور زرِ پیشگی لی جا سکتی ہے جسے پیشگی ادا کردہ کرایہ تصور کیا جا سکتا ہے۔[1]

11.3.1 عقدِ اجارہ کا طے پانا (Execution):

متعلقہ اثاثہ کی نوعیت کے اعتبار سے عقدِ اجارہ کی انجام دہی مؤجر کے پاس اثاثہ کی موجودگی سے قبل یا بعد دونوں صورتوں میں ممکن ہے۔ اسی طرح عقدِ اجارہ کا نفاذ بھی فوری یا مستقبل صورتوں میں ہو سکتا ہے۔ اگر کرایہ پر دیا جانے والا اثاثہ موجود ہے، جیسے ایک قابلِ رہائش گھر، تو ایسی صورت میں عقدِ اجارہ کی انجام دہی فوری اور مستقبل ہر دو طرح ممکن ہے کیونکہ دونوں فریقوں کے لیے منفعت معلوم ہے جسے مدنظر رکھ کر وہ کرایہ طے کر سکتے ہیں۔ عقدِ اجارہ کا مستقبل کا نفاذ، بخلاف عقدِ بیع، اس لیے بھی جائز ہے کہ اجارہ میں ملکیت مؤجر کے پاس رہتی ہے اور وہ اثاثہ کو پہنچنے والے کسی نقصان کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ اسی طرح اجارہ موصوفہ بالذمہ، جس میں اثاثے کی نوعیت اور خصوصیات متعین کی جاتی ہیں اور اُس کی کسی خاص اکائی کی تباہی یا اُس کو پہنچنے والے نقصان کی صورت میں عقدِ اجارہ ختم نہیں ہوتا، کا نفاذ بھی فوری اور مستقبل ہر دو صورت میں ممکن ہے۔

تاہم اگر کوئی خاص قسم کا اثاثہ اجارہ کے لیے نامزد کیا جائے تو عقد اس اثاثہ کے وجود میں آنے اور مؤجر کی طرف سے اُس کی یا (ذیلی اجارہ کی صورت میں) اُس کی منفعت کے قبضے میں آنے سے قبل نہیں کیا جا سکتا۔ ایسی لیزز میں اگر اثاثہ تباہ ہو جاتا ہے تو عقد ختم ہو جائے گا۔ اگر مؤجر کے پاس اثاثہ موجود نہ ہو تو وہ متوقع مستاجر کے ساتھ کرایہ داری کا وعدہ کر سکتا ہے۔ متوقع مستاجر سے پیشگی کرایہ بھی وصول کیا جا سکتا ہے اس صورت میں عقدِ اجارہ ہونے پر وقتاً فوقتاً واجب الوصول ہونے والے کرائے میں اس کا حساب کر لیا جائے گا۔ اسلامی بینکوں کی لیزز عموماً اس زمرے کے تحت آتی ہیں۔ متوقع مستاجر کے وعدہ کے مطابق مؤجر اثاثہ مارکیٹ سے خرید سکتا ہے۔ کچھ مخصوص حالات میں وہ اثاثہ متوقع مستاجر سے بھی خرید سکتے ہیں۔ گویا یہ Sale and Lease-back یعنی 'بعد از فروخت واپس اجارہ پر لینے' کی شکل ہے جس میں پہلے عقدِ بیع کے تحت مؤجر اثاثہ خریدتا ہے اور پھر فروخت کرنے والے کو کرائے پر دے دیتا ہے۔ تاہم عقدِ بیع اور عقدِ اجارہ ایک دوسرے سے مشروط نہیں ہونے چاہئیں۔[2]

---

[1] آئی او فی، ایضاً شق 2/1، 2/2، 2/3، 5/2/2 ص 139، 153.

[2] آئی او فی، ایضاً شق 3/1، 3/2 ص 152، 141، 140۔

11.3.2 کرائے کا تعین:

اگر اجارہ کے دونوں فریق باہم رضا مند ہوں اور عقدِ اجارہ کے لوازمات پورے ہو رہے ہوں تو کرایہ پر دیے جانے والے اثاثہ کی خرید، تعمیر یا کسی کارخانے کے قیام پر اٹھنے والے مجموعی اخراجات کو بنیاد بنا کر کرائے کا تعین کرنا شریعت کے کسی اصول کے خلاف نہیں ہے۔ چنانچہ کسی اثاثہ کے حصول کے لیے مؤجر کو جو لاگت برداشت کرنا پڑتی ہے اُسے ذہن میں رکھ کر کرائے کی رقم کا تعین کیا جا سکتا ہے۔ عقدِ اجارہ طے ہونے پر مؤجر یک طرفہ طور پر کرائے کی رقم میں اضافہ نہیں کر سکتا اور ایسا کوئی بھی معاہدہ باطل ہوگا۔ ایک دفعہ کرایہ طے ہونے کے بعد باہم طے کردہ کسوٹی (Benchmark) کی بنیاد پر مختلف مدتوں کے لیے مختلف کرایہ لاگو ہو سکتا ہے۔ مزید برآں، فریقین کو اختیار ہے کہ باہمی مشاورت سے اجارہ کی مدت اور کرائے کی رقم پر نظر ثانی کریں۔

چنانچہ طویل مدت کی لیز میں یہ طے کیا جا سکتا ہے کہ مثال کے طور پر، ہر سال کے بعد کرایہ میں اتنا اضافہ کر دیا جائے گا۔ معاصر علماء نے لمبی مدت کے اجارہ میں کرایہ کو کسی متغیر مگر واضح اشاراتی شرح یا کسوٹی (Benchmark) سے منسلک کرنے کی یا باہمی طے کردہ تناسب (مثال کے طور پر 5 فیصد سالانہ) سے وقتاً فوقتاً کرایہ کو بڑھانے کی اجازت بھی دی ہے بشرطیکہ صحیح عقدِ اجارہ کی ساری شرائط پوری ہو رہی ہوں۔ طویل مدت لیز میں آئندہ مدتوں کے کرائے کے تعین کے لیے کسی واضح طور پر معلوم کسوٹی یا قیمت کے اشاریہ کے استعمال کا مشورہ دیا جاتا ہے کیونکہ اس سے بازار میں (آمدنی کی) شرحوں میں ممکنہ اتار چڑھاؤ کی وجہ سے نزاعات اور کسی فریق کے ساتھ ناانصافی سے بچنے میں مدد ملتی ہے، بالخصوص اس لیے بھی کہ اجارہ ایک لازم (Binding) نوعیت کا عقد ہے۔[1] عقدِ اجارہ میں یہ بھی طے کیا جا سکتا ہے کہ پراپرٹی ٹیکس یا سرکاری شعبے کے دیگر محصولات میں اضافے کی صورت میں کرایہ، ٹیکس میں اضافے کے تناسب سے بڑھا دیا جائے گا۔ کرایہ افراطِ زر کی شرح سے بھی منسلک کیا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر یہ طے کیا جا سکتا ہے کہ اگر افراطِ زر کی شرح 5 فیصد سالانہ ہو تو اگلے سال کے لیے کرائے کی رقم میں 5 فیصد اضافہ کر دیا جائے گا۔

اس سلسلے میں سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ LIBOR یعنی لندن کی بین البنک شرحِ سود اور اسی طرح کراچی انٹر بینک آفر ریٹ (KIBOR) کو کرائے کے تعین کے لیے بطورِ بینچ مارک مقرر کیا جا سکتا ہے یا نہیں۔ علماء کے ایک اقلیتی گروپ کے مطابق سودی بینچ مارک کی وجہ سے عقد سودی لین دین کے مشابہ ہونے کی بنا پر ناجائز ہو جاتا ہے۔ تاہم اکثریت کے نقطہ نظر کے مطابق یہ خیال صحیح نہیں ہے کیونکہ جب تک شریعت کی بنیادی شرائط کو ملحوظِ خاطر رکھا جائے بیع یا اجارہ کے کسی لین دین میں قیمت یا کرائے کے تعین کے

---

[1] آئی او فی، ایضاً، شق 5/2/3، ص 154، 143۔

لیے کوئی بھی کسوٹی اختیار کی جا سکتی ہے۔ یہ ایک تکنیکی پہلو ہے۔ کسی لین دین میں پرائسنگ یعنی قیمت کے تعین کے لیے کسی سودی شرح کو بطور ایک اظہاریہ بنچ مارک بنانے سے وہ لین دین حرام نہیں ہوگا۔

افراطِ زر کی شرح، قیمت کا کوئی اشاریہ، معیشت کی شرحِ افزائش یا حقیقی شعبے میں کوئی واضح طور پر معلوم شرح حاصل بنچ مارک کے طور پر استعمال کی جا سکتی ہے۔ سود سے مشابہت کی وجہ سے شریعہ اسکالرز سودی بنچ مارک کو پسند نہیں کرتے۔ تاہم اُن کی اکثریت اصولی طور پر اس کی اجازت دیتی ہے کیونکہ شرعی لحاظ سے جائز اجارہ اور روایتی سودی لیزنگ میں بنیادی فرق یہ ہے کہ شرعی اجارہ میں مؤجر اثاثہ سے متعلق تمام خطرات کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ اگر مستاجر کی طرف سے کسی تعدّی، غلطی یا عدم توجہی کے بغیر اثاثہ اپنی منفعت کھو بیٹھتا ہے تو اس صورت میں مؤجر نہ صرف کرائے کا مطالبہ نہیں کر سکے گا بلکہ اثاثہ کو پہنچنے والے نقصان کا ذمہ دار بھی ہوگا۔ اس کے برعکس روایتی سودی لیزنگ میں اثاثہ کی ملکیت سے متعلق تمام خطرات اور اخراجات مستاجر کے ذمہ ہوتے ہیں۔ اگر اجارہ اور سودی لیزنگ کے مابین خطر کو برداشت کرنے کے اس بنیادی فرق کو ملحوظ رکھا جائے تو کرائے داری کا عمل سودی نہیں ہوگا۔ لہٰذا، اگر ایک دفعہ کرائے کی رقم کا تعین کر لیا جائے تو لیز کی مدت کے لیے متبدل (Floating) کرایہ کی غرض سے اُسے کسی بنچ مارک کے ساتھ منسلک کیا جا سکتا ہے جو صرف ایک اظہاریہ کے طور پر کام کرے گا۔ تاہم بہتر اور قابلِ ترجیح یہ ہے کہ کسی بھی سودی شرح سے ہٹ کر کوئی دوسرا بنچ مارک استعمال کیا جائے تا کہ اسلامی طرز پر کیا گیا لین دین غیر اسلامی لین دین سے واضح طور پر امتیاز کے لائق ہو اور اس طرح سودی شرح سے مشابہت بھی نہ ہو۔[1]

غرر اور دونوں فریقوں کے لیے غیر یقینی صورتحال سے بچنے کے لیے ماہرین یہ رائے دیتے ہیں کہ کم زیادہ ہونے والے کرایہ کی صورت میں بنچ مارک پر زیادہ سے زیادہ اور کم سے کم حدیں (Ceiling and Floor) مقرر کر دی جائیں۔[2] مثال کے طور پر عقدِ اجارہ میں یہ طے کیا جا سکتا ہے کہ کسی بھی سال کرایہ 5 فی صد سے زیادہ نہ بڑھے گا اور نہ کم ہوگا (خواہ بنچ مارک میں اس سے زیادہ اضافہ یا کمی ہو جائے)۔

11.3.3 مستاجر کی طرف سے ذیلی لیز (Sub-lease):

اصولی طور پر ذیلی لیز اصل مؤجر کی اجازت کی صورت میں جائز ہے۔ عقدِ اجارہ میں ہی اس کی اجازت شامل کی جا سکتی ہے۔ اگر ذیلی لیز میں لیا جانے والا کرایہ اثاثہ کے مالک یعنی اصل مؤجر کو دیے جانے والے کرایہ سے کم یا اُس کے برابر ہو تو تمام معروف فقہی مسالک کے نزدیک ایسی ذیلی لیز جائز ہو گی۔ تاہم اگر ذیلی لیز میں لیا جانے والا کرایہ اصل لیز کے کرایہ سے زیادہ ہو تو اس صورت کے جواز پر فقہا کی رائے مختلف ہے۔ شوافع رحمہم اللہ اس کی اجازت دیتے ہوئے کہتے ہیں کہ پہلے مستاجر کے لیے کرائے کی

---

[1] عثمانی، 2000a، ص 171-168؛ آئی او فی، 2004-05a، ص 154۔

[2] آئی او فی 2004-05a، اجارہ اسٹینڈرڈ، شق 5/2/3، 5/2/5، ص 143، 154۔

اضافی رقم جائز ہے۔ حنبلی فقہاء ﷭ کی قابلِ ترجیح رائے بھی یہی ہے۔ تاہم امام ابوحنیفہ ﷫ کا خیال ہے کہ ذیلی لیز پر دینے والے کو کرایہ کی اضافی رقم خود رکھنے کی بجائے بطورِ عطیہ (Charity) کسی کو دینی ہو گی۔ لیکن اگر اُس نے اجارہ پر دیے گئے اثاثہ پر کوئی ایسا کام کیا جس سے اُس کی منفعت بڑھ گئی ہو یا اُس نے پہلے عقدِ اجارہ کی کرنسی کی بجائے کسی دوسری کرنسی میں کرائے کا تعین کیا ہو تو زیادہ لیا جانے والا کرایہ وہ خود رکھ سکتا ہے۔

معاصر علماء کے نزدیک شافعی اور حنبلی فقہا کی رائے قابلِ ترجیح ہے یعنی ایک متاجر کرایہ پر لیے گئے اثاثہ کو کرایہ کی رقم سے قطع نظر ذیلی لیز پر دے سکتا ہے۔[1] تاہم اگر کوئی متاجر کئی ایک ذیلی متاجروں کو اثاثہ لیز پر دیتا ہے اور اثاثے کی حصہ رسدی ملکیت کو منتقل کیے بغیر دیگر افراد یا اداروں کو ذیلی کرایہ داروں سے لیے گئے کرایہ میں حصہ لینے کی دعوت دیتا ہے تو یہ شرعی اصولوں کے تحت قابل قبول نہیں ہے کیونکہ اُس نے ملکیت کا حصہ منتقل نہیں کیا اور محض ذیلی متاجروں سے کرایہ میں حصّہ لینے کا ہی معاہدہ کیا ہے۔ اس طرح اُس نے صرف کرایہ لینے کے حق کو کچھ رقم کے عوض دوسروں کو منتقل کیا ہے۔ اس حق کی فروخت جائز نہیں ہے کیونکہ یہ ایک قابل وصولی رقم کو ڈسکاؤنٹ پر فروخت کرنے کے مترادف ہے جو ربا کی ایک شکل بنتی ہے۔

11.3.4 عقدِ اجارہ میں ضمانت:

چونکہ اجارہ میں واجب الادا کرایہ کی شکل میں ایک دَین وجود میں آتا ہے اس لیے مؤجر متاجر سے کسی ضمانت یا گارنٹی کا مطالبہ کر سکتا ہے۔ لیز میں ضمانت لینا اس لیے بھی جائز ہے کہ اثاثہ متاجر کے پاس ایک امانت کی حیثیت میں ہوتا ہے اور ایک ٹرسٹی کے طور پر اس کی ذمہ داری ہوتی ہے کہ وہ اس کی ایسے ہی حفاظت کرے جیسے کوئی مالک اپنی چیز کی کرتا ہے۔ اگر یہ ثابت ہو جائے کہ اثاثہ کو پہنچنے والا نقصان اُس کی تعدّی یا لاپرواہی سے ہوا ہے تو وہ اُس نقصان کا ذمہ دار ہوگا۔ ایسے نقصان یا متاجر کی طرف سے کرائے کی عدم ادائیگی کی صورت میں مؤجر اپنا اصل نقصان ضمانت سے پورا کر سکتا ہے تاہم وہ فرصتِ ضائعہ کی تلافی (Cost of Funds) یا متوقع نفع کا نقصان (روایتی اپرچونٹی کاسٹ) وصول نہیں کر سکتا۔ واجب الوصول کرائے سے زیادہ لی جانے والی بطورِ آمدنی کوئی بھی رقم سود شمار ہوگی۔[2]

11.3.5 اجارہ کے فریقوں کی ذمہ داریاں:

اثاثہ کو کسی نقصان کی صورت میں متاجر اور اسی طرح ملازم ذمہ دار نہیں ہوتا اِلا یہ کہ ثابت ہو جائے کہ اُس کی طرف سے معاہدے کی کسی شق کی خلاف ورزی سے ایسا ہوا یا اُس نے جان بوجھ کر اثاثہ کو تباہ کیا یا

---

[1] آئی او فی، ایضاً، شق 3/3، ص 140۔

[2] آئی او فی، ایضاً، شق 5/2/5، 6/1-6/3، 7/1/4؛ ص 142-144، 153۔

نقصان پہنچایا۔[1] ایسی صورتحال میں اُس کے لیے لازم ہے کہ اس کی لاپروائی سے مؤجر کو ہونے والے نقصان کی تلافی کرے اور اگر ضروری ہو تو اثاثے کا متبادل فراہم کرے۔

ملکیت سے متعلق تمام واجبات اور ذمہ داریاں مؤجر پر عائد ہوتی ہیں جبکہ اثاثہ کے استعمال سے منسلک تمام ذمہ داری مستاجر کی ہے۔ مثال کے طور پر ایک گھر کی لیز کے حوالے سے پراپرٹی ٹیکس کی ذمہ داری مالک کی جبکہ پانی، بجلی وگیس کے بلوں اور استعمال سے متعلق دیگر اخراجات کرایہ دار کو ادا کرنے ہوں گے۔[2] اس دور کے شرعی اسکالرز اور اسلامی بینکوں کے شریعہ بورڈ ایسے اخراجات کی ذمہ داری فریقین کی باہمی رضامندی سے مؤجر اور کاروباری عرف میں مالک پر ڈالتے ہیں جو اثاثے کی منفعت کو مسلسل قائم رکھنے کے لیے ضروری ہیں۔ اگر باہمی رضامندی ہو تو منفعت قائم رکھنے کے لیے کیے جانے والے نارمل اخراجات مستاجر کے ذمہ بھی ڈالے جاسکتے ہیں۔[3] معاصر فقہاء نے طویل سفر کیلئے جانوروں اور اراضی کے اجاراہ کے شرعی احکام کو مدنظر رکھتے ہوئے یہ رائے دی ہے کہ طویل مدت کے اجارہ میں ایسے اخراجات جن کا فائدہ مستاجر کو ہی پہنچے اور ان کا معتدبہ اثر اجارہ کی مدت ختم ہونے تک زائل ہو جائے، مستاجر کے ذمے لگائے جاسکتے ہیں۔

لیز پر دیا گیا اثاثہ لیز کی پوری مدت کے دوران مؤجر کے رسک میں رہے گا اور ایسا نقصان جس کا باعث مستاجر کے قابو سے باہر عناصر ہوں وہ مؤجر کو ہی برداشت کرنا ہوگا۔ دو یا زیادہ اشخاص کی مشترکہ پراپرٹی بھی کرائے پر دی جاسکتی ہے اور اُس صورت میں ہر حصہ دار اپنے حصے کے مطابق رسک/ اخراجات اور صلہ/ کرایہ کا ذمہ دار/ حق دار ہوگا۔

11.3.6 عقد اجارہ کی تنسیخ/ ترمیم اور اُس کے اثرات:

اجارہ بنیادی طور پر ایک لازم عقد ہے یعنی طے پانے کے بعد کوئی فریق یکطرفہ طور پر عقد کو ختم نہیں کر سکتا۔ کسی بھی فریق کی طرف سے یکطرفہ اور غیر مشروط حق تنسیخ عدل وانصاف کے تقاضوں کے خلاف ہونے کی بنا پر غیر اسلامی ہے۔[4] تاہم دونوں فریق باہمی مشاورت سے کیے گئے عقدِ اجارہ کو ختم یا اُس میں ترمیم کر سکتے ہیں۔[5]

اگر کرائے پر دیے گئے اثاثہ کو اس قدر نقصان پہنچ جائے کہ اُس سے استفادہ ممکن نہ رہے تو عقد منسوخ

---

① ابن حزم، 1988: 8 ص 201؛ الزحیلی، 2003، ص 424-421۔

② آئی او فی، 2004-05a، اجارہ اسٹینڈرڈ، شق 5/1/7۔

③ انسٹیٹیوٹ آف اسلامک بینکنگ اینڈ انشورنس (IIBI)، 2000، ص 23۔

④ الزحیلی، 2003، ص 405، 411، 433، 434۔

⑤ آئی او فی، شق 4/1/1، 7/2/1، ص 141، 152۔

ہو جائے گا۔[1] اسی طرح اگر کوئی ایسی رکاوٹ درپیش ہو جس سے عرف کے مطابق اثاثے کا استعمال ممکن نہ رہے اور عقد کا متوقع مقصد پورا نہ ہو تو مستاجر کو عقد ختم کرنے کا اختیار ہوگا۔ جزوی نقصان کی صورت میں فریقین ممکنہ حقِ استعمال کو مدنظر رکھتے ہوئے باہمی مشورے سے کرائے میں کمی بھی کر سکتے ہیں تاکہ کسی فریق کی حق تلفی نہ ہو۔ اگر کوئی غیر مخصوص اثاثہ اجارہ پر دیا جائے (اجارہ موصوفہ بالذمہ کی صورت میں) تو عقد اُس اثاثے کی کسی اکائی کے نقصان سے ختم نہیں ہوگا اور مؤجر کو طے شدہ خصوصیات اور اس طرح کا دوسرا اثاثہ فراہم کرنا ہوگا۔[2]

اگر مستاجر اپنی مرضی سے اور مؤجر کی منظوری کے بغیر اثاثے کا استعمال روک دے تو کرایہ واجب الادا ہوتا رہے گا۔[3]

اگر اثاثہ مستاجر کو فروخت کر دیا جائے تو ملکیت اس کو منتقل ہونے کی وجہ سے عقدِ اجارہ منسوخ ہو جائے گا، اور اگر اثاثہ کسی تیسرے فریق کو فروخت کیا جائے تو عقد ختم ہونا ضروری نہیں اور مؤجر کے حقوق اور ذمہ داریاں خریدار کو منتقل ہو جائیں گی۔ اگر مؤجر اثاثہ کو کسی تیسرے فریق کے ہاتھ فروخت کرنا چاہتا ہو تو مستاجر کی رضامندی کی ضرورت نہیں۔ اگر اثاثے کے خریدار کو یہ نہیں بتایا جاتا کہ اثاثہ لیز پر دیا ہوا ہے تو معلوم ہونے پر وہ عقدِ بیع کو منسوخ کر سکتا ہے۔ لیکن اگر اُس کے علم میں ہے اور اُس کی رضامندی بھی ہو تو وہ اجارہ میں پہلے مالک (مؤجر) کی جگہ لے لے گا۔[4]

سلف فقہاء ﷭ کے مابین مؤجر یا مستاجر میں سے کسی کی موت کی صورت میں عقدِ اجارہ کے منسوخ ہونے یا نہ ہونے کے بارے میں اختلاف پایا جاتا ہے۔ لیکن معاصر فقہا اس نتیجہ پر پہنچے ہیں کہ دونوں میں سے کسی کی موت سے عقدِ اجارہ منسوخ نہیں ہوگا۔ تاہم اگر مستاجر کے ورثا یہ محسوس کریں کہ وہ عقد کی پاسداری نہیں کر سکیں گے تو وہ منسوخ کرنے کا اختیار رکھتے ہیں۔[5]

مؤجر کو عقدِ اجارہ میں یہ شق شامل کرنے کا اختیار ہے کہ اگر مستاجر معاہدے کی خلاف ورزی کرے تو اُسے عقد کو منسوخ کرنے کا اختیار ہوگا۔ اس طرح یہ شق بھی رکھی جا سکتی ہے کہ کرائے کی عدم ادائیگی کی صورت میں مؤجر کو عقد منسوخ کرنے کا اختیار ہوگا۔ اس صورت میں مستاجر کو صرف واجب الادا کرایہ ہی ادا کرنا ہوگا اور بقایا مدت کا کرایہ اُس سے وصول نہیں کیا جائے گا۔[6] روایتی (سودی) لیزنگ میں عموماً یہ شق

---

① آئی او فی، شق 7/1/3، 7/2/4؛ ابن حزم، 1988، 8، ص 185-184۔

② آئی او فی، شق 7/1/5۔

③ لأتاسی، مجلہ، آرٹیکل 443، آئی او فی، اجارہ اسٹینڈرڈ، شق 7/1/5، 7/1/6، 8/8۔

④ آئی او فی، اجارہ اسٹینڈرڈ، شق 7/1/2۔

⑤ آئی او فی، ایضاً، شق 7/2/3، ص 145، 156۔

⑥ آئی او فی، ایضاً، شق 7/2/2۔

معاہدہ میں رکھی جاتی ہے کہ لیز کے قبل از وقت منسوخ ہونے کی صورت میں خواہ وہ مؤجر کی مرضی سے ہی منسوخ ہو، مُستاجر باقی مدت کا پورا یا جزوی کرایہ ادا کرے گا۔ ایسی شق کے پیچھے بنیادی وجہ یہ ہے کہ روایتی لیزنگ کرایہ داری کے بھیس میں سودی قرضے کی ہی ایک شکل ہوتی ہے۔ ظاہر ہے کہ ایسی شرط شرعی اصولوں اور انصاف کے تقاضوں کے خلاف ہے۔

عقدِ اجارہ کے ختم ہونے کا منطقی نتیجہ تو یہ ہے کہ مؤجر اپنا اثاثہ واپس لے لے۔ مستاجر تنسیخِ عقد کی تاریخ تک کا کرایہ ادا کرنے کا ذمہ دار ہوگا۔ اگر یہ تنسیخ مستاجر کی طرف سے اثاثے کے غیر مناسب استعمال یا بے توجہی کی وجہ سے ہوئی ہو تو اُسے ہونے والے نقصان کی تلافی کے لیے بھی کہا جا سکتا ہے۔ لیکن بقیہ مدت کے کرایہ کا اُس سے تقاضہ نہیں کیا جا سکتا۔

اگر مستاجر نے کسی طے شدہ مدت کے لیے پیشگی کرایہ ادا کر دیا ہو مگر اُسے اُس کے کنٹرول سے باہر ناموافق حالات کی وجہ سے عقد ختم کرنے اور اثاثہ واپس کرنا پڑ جائے تو باقی پیشگی کرایہ اُسے واپس کر دیا جائے کیونکہ یہ سمجھا جائے گا کہ ایک معقول وجہ سے عقدِ اجارہ منسوخ ہوا ہے۔ اگر تنسیخ باہمی رضامندی سے ہوئی ہو تو پھر بھی باقی پیشگی کرایہ جس کے مقابل مستاجر نے اثاثہ کو استعمال نہیں کیا واپس کرنا ہوگا تاہم اگر مستاجر اثاثہ واپس نہیں کرتا، تا کہ بینک (مؤجر) اُسے کسی اور کو لیز کر سکے، تو بقایا پیشگی کرایہ حساب میں رکھا جا سکتا ہے۔[1]

11.3.7 واجب کرایہ کی عدمِ ادائیگی:

عقدِ اجارہ میں کرایہ جب واجب ہو جاتا ہے تو اُس کی حیثیت مستاجر کے ذمے واجب الادا دَین کی سی ہوتی ہے۔ اس طرح دَین کے سارے اصول اس پر لاگو ہوں گے۔ اس لیے طے شدہ واجب الادا کرایہ پر مستاجر سے لیا جانے والا کوئی چارج یا اضافہ ربا ہونے کی وجہ سے ممنوع ہے۔[2] غیر محتاط قسم کے مستاجر اِس اصول سے غلط فائدہ اٹھانے کی کوشش کر سکتے ہیں چنانچہ ایسی عمداً اور بغیر کسی معقول وجہ کے عدمِ ادائیگی مؤجر کے لیے نقصان کا باعث ہوگی۔ اس لیے وقت پر ادائیگی نہ کرنے کے رجحان کو کم کرنے کے لیے علماء اس بات کی اجازت دیتے ہیں کہ عقدِ اجارہ میں ایک ایسی شق رکھ دی جائے کہ بروقت ادائیگی نہ ہونے پر مستاجر ایک خاص رقم بطورِ عطیہ ایک چیرٹی کھاتے میں جمع کروائے گا۔ عطیہ کی رقم عدمِ ادائیگی کی مدت کے ساتھ کم یا زیادہ ہو سکتی ہے اور فی صد سالانہ کی بنیاد پر اس کا حساب لگایا جا سکتا ہے۔ تاہم طے شدہ کرایہ کے اوپر لیا گیا کوئی اضافہ کسی بھی انداز سے مؤجر کی آمدن نہیں بن سکتا اور اُسے ہر صورت چیرٹی میں ہی دینا ہوگا۔[3]

---

① IIBI، 2000، ص 19؛ آئی او فی، اجارہ اسٹینڈرڈ، شق 8/8، 7/2/1۔

② آئی او فی، اجارہ اسٹینڈرڈ، شق 5/2/5، 6/3، ص 143، 144، 154۔

③ آئی او فی، ایضاً، شق 6/4، ص 144، 155۔

چونکہ تاخیر سے کی گئی ادائیگی کی وجہ سے لی گئی اضافی رقم مؤجر بینکوں کی آمدنی میں شمار نہیں ہو سکتی (جن سے کھاتہ داروں کو نقصان اٹھانا پڑتا ہے) اس لیے عقدِ اجارہ میں ایسی مناسب شق شامل کر دی جاتی ہے جس کے تحت کسی معقول وجہ کے بغیر عدم ادائیگی کی صورت میں بینک فوراً اثاثہ اپنی ملکیت میں لے لے یا متاجر کی طرف سے رکھی گئی ضمانت سے اپنی واجب الوصول رقم پوری کر لے۔

11.4 جدید دور میں اجارہ کا استعمال:

آج کی دنیا میں لیزنگ کسی نہ کسی شکل میں مالیاتی خدمات کا ایک معتد بہ حصہ ہے۔ اپنی اصل کے اعتبار سے لیزنگ بیع کی طرح حقیقی شعبے کا ایک کاروباری معاملہ ہے۔ تاہم کچھ وجوہات کی بنا پر اور خصوصاً اس کے ساتھ ملنے والی کچھ ٹیکس مراعات کی وجہ سے اسے بہت سے ممالک میں مالکاری کے مقاصد کے لیے استعمال کیا جاتا ہے اور بے شمار مالیاتی ادارے متعدد اقسام کے اثاثہ جات اور مشینری و آلات اپنے گاہکوں کو لیز کی شکل میں فراہم کرتے ہیں۔ اسلامی مالکاری نظام میں بھی کرایہ داری ایک اہم طریقہ ہے اور نہ صرف لیزنگ سے منسلک بہت سے فوائد کی بنا پر بلکہ اس لیے بھی کہ اسلامی مالکاری میں سرمایہ کاری حقیقی اثاثہ جات کی بنیاد پر ہونی چاہیے، اجارہ یعنی کرایہ پر اثاثہ جات لینے دینے کا تصور اس نظام کے لیے ترقی کے وسیع مواقع کا حامل ہے۔

بطور ایک مالکاری طریقہ کے اجارہ کے مطالعہ کے لیے ہم جدید دور میں عقدِ اجارہ کرنے کے عمل، لیز پر دیے جانے والے اثاثہ کی فروخت، تکافل اور دیگر اخراجات کی ذمہ داری، کرایہ کے تعین کے لیے متفرق اصول، وجوبِ کرایہ کی ابتدا اور کرایہ کی ادائیگی، عام طور پر کیے جانے والے اعتراضات اور اُن کے جوابات، عملی طور پر عقد کی تنسیخ اور مؤجر کو اثاثہ کی ملکیت کی منتقلی کے امکان اور طریق کار پر بحث کریں گے۔

دنیا کے تقریباً تمام ممالک میں غیر بینکی مالیاتی ادارے یا کمپنیاں (NBFIs/NBFCs) اور جرمنی و جاپان جیسے ممالک میں تجارتی بینکاری کے ادارے لیزنگ کو ایک کاروباری طریقے کے طور پر استعمال کر رہے ہیں۔ لیزنگ کی جو شکلیں ان اداروں نے اپنا رکھی ہیں اُن میں فنانشیل لیز جسے ''ہایر پرچیز'' بھی کہتے ہیں، فنانسنگ لیز جسے سیکیورٹی لیز بھی کہا جاتا ہے اور آپریٹنگ لیز اہم ہیں۔ ہم جدید لیز کی ان شکلوں کا مختصر جائزہ پیش کرتے ہیں:

11.4.1 فنانشیل لیز یا ہائر پرچیز:

جدید دور کی مالیاتی لیزز میں لیز کی مدت اتنی لمبی (عموماً اثاثے کی ساری کارآمد زندگی) ہوتی ہے کہ مؤجر اپنے لگائے گئے سرمائے پر نہ صرف بازاری شرح کے حساب سے آمدن بلکہ اثاثہ پر اٹھنے والی لاگت بھی وصول کر لیتا ہے۔ بینک بلاواسطہ طور پر یا متاجر کی وساطت سے اثاثہ کی قیمت اُس کے فراہم کنندہ کو ادا کرتا ہے اور کرایہ کا تعین کرتے وقت اثاثہ کی مجموعی لاگت کو مدِ نظر رکھ کر اُس میں سود کی طے شدہ شرح بلحاظ

مدت جمع کر دیتا ہے۔ اس رقم کو لیز کے مہینوں کی تعداد سے تقسیم کر کے ماہانہ کرایہ معلوم کر لیا جاتا ہے۔ لیز اُس دن سے مؤثر ہو جاتی ہے جب بینک (مؤجر) اثاثہ خریدنے کے لیے رقم کی ادائیگی کرتا ہے قطع نظر اس کے کہ مستاجر نے سپلائر کو ادائیگی کی بھی ہے یا نہیں یا اس نے اثاثہ کی ڈیلیوری لی ہے یا نہیں۔ دوسرے لفظوں میں مستاجر کی کرایہ کی ذمہ داری اثاثہ ملنے سے پہلے ہی شروع ہو جاتی ہے۔ ملکیت سے متعلق رسک مستاجر برداشت کرتا ہے۔

مؤجر اثاثہ پر اٹھنے والی لاگت مع سود وصول کر لیتا ہے اس طرح اسے اثاثہ میں مزید کوئی دلچسپی نہیں ہوتی۔ مستاجر پیشگی طے کردہ قیمت پر، یا مدتِ لیز ختم ہونے پر مارکیٹ قیمت پر اثاثہ کو خرید لیتا ہے۔ لیز مدت ختم ہونے سے پہلے باہمی رضامندی کے بغیر قابل تنسیخ نہیں ہوتی۔ تاہم بعض صورتوں میں مستاجر کو اجازت ہوتی ہے کہ لیز کی مدت ختم ہونے سے پہلے ہی اثاثے کو خرید لے۔ اس صورتحال میں مؤجر عام طور پر ایک اضافی رقم (مثال کے طور پر بینک کی باقی ماندہ سرمایہ کاری کا 5 فی صد) بطور جرمانہ، یا آمدن کا منبع ختم ہونے پر بطور تاوان وصول کرتا ہے۔ لیز شدہ اثاثہ ہی ضمانت ہوتا ہے اور اگر مستاجر نادہندگی کا مرتکب ہو تو مؤجر بغیر کسی کورٹ آرڈر کے اثاثہ فروخت کر سکتا ہے۔ اکثر ممالک کے ٹیکس قوانین کے مطابق فرسودگی الاؤنس ملنے کی بدولت مؤجر کو محصولاتی ذمہ داریوں کے حوالے سے رعایت مل جاتی ہے۔ مؤجر کو لیز کی مدت کے دوران اثاثہ کو کسی اور کے ہاتھ بیچنے کا اختیار بھی ہوتا ہے۔ اُس صورت میں کرائے کا استحقاق نئے خریدار کو مل جاتا ہے جبکہ اصل مؤجر کو ضرورت کے مطابق نقدی مل جاتی ہے۔

کرائے کی قسطوں کی عدم ادائیگی یا تاخیراً ادائیگی کی صورت میں عام طور پر مرکب سود عائد کیا جاتا ہے۔ اس طرح فنانشیل لیز کا نتیجہ مستاجر کے لیے متعلقہ اثاثہ کو قسطوں پر اُدھار خریدنے کی نسبت زیادہ بُرا اور استحصالی ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر 5 سال کے سودی عقدِ اجارہ میں اگر فرض کیا دو سال کے بعد مستاجر کو اثاثہ کی ضرورت ہی نہ رہے پھر بھی اُسے کرائے کی قسطوں کی ادائیگی جاری رکھنا ہوتی ہے۔ سودی بنیاد پر ادھار پر خریدنے کی صورت میں وہ اثاثہ کو مارکیٹ میں فروخت کر کے اپنے واجبات ادا کر سکتا ہے۔ فنانشیل لیز میں وہ ایسا نہیں کر سکتا بلکہ بعض صورتوں میں اُس کا مفاد (Stake) ختم بھی ہو سکتا ہے اگر چہ اُس نے عام عملیاتی (Operating) لیز کی نسبت زیادہ کرایہ اور اثاثہ کی قیمت کا ایک حصہ بھی ادا کر دیا ہوتا ہے۔

11.4.2 سیکیورٹی یا فنانسنگ لیز:

سودی نظام کے تحت سیکیورٹی لیز جسے فنانسنگ لیز کا نام بھی دیا جاتا ہے محض ایک مالکاری لین دین ہے اور مستاجر کو فراہم کی گئی رقم کے مقابل محض لیز کے بھیس میں ضمانت کی ایک شکل ہے۔ ملکیت سے منسلک تمام رسک اور صلہ عملاً مستاجر کو منتقل ہو جاتا ہے جسے طے شدہ شرح سے مؤجر کی سرمایہ کاری پر سود ادا کرنا ہوتا ہے۔

11.4.3 عملیاتی (Operating) لیز:

عملیاتی لیز میں اثاثے کا مالک ملکیت اپنے پاس رکھتے ہوئے اثاثے کو متاجر کے حوالے کر دیتا ہے جو کرائے کے عوض اُس کے استعمال کا استحقاق حاصل کر لیتا ہے۔ لیکن لیز اثاثے کی مفید لائف تک نہیں بلکہ طے شدہ مدت کے لیے ہوتی ہے جس کے بعد مؤجر اثاثہ واپس لے لیتا ہے۔ اگر اجارہ کی ضروری شرائط پوری ہو رہی ہوں تو یہ عمل شرعی اصولوں کے عین مطابق ہے۔ عملیاتی لیز بالخصوص بہت زیادہ قیمت والے اثاثہ جات کے لیے مناسب طریقہ ٔ مالکاری ہے جن کی پیداوار میں طویل وقت لگتا ہے اور جنھیں خریدنے میں کثیر سرمایہ درکار ہوتا ہے جیسے ہوائی جہاز اور بحری جہاز وغیرہ۔ بینک عملیاتی لیز کے طریقے کو شاذ و نادر ہی استعمال کرتے ہیں۔ غیر بینکی مالیاتی ادارے بعض اوقات مخصوص قسم کی مشینری اور اثاثہ جات کے لیے اس کو استعمال کرتے ہیں۔ مختلف گاہکوں کے لیے وہ ایسے اثاثہ جات اپنی ملکیت اور اسٹاک میں رکھتے ہیں جو لیز کی صورت میں بھی ان کی ملکیت میں ہی رہتے ہوں اور جب لیز کا کوئی عقد ختم ہوتا ہے اثاثہ کسی دوسرے کو لیز کر دیا جاتا ہے۔ اس طرح ان اداروں کو متفرق اثاثوں کے متروک ہونے ہتنزّلی یا ان کی طلب میں کمی کا خطرہ بھی برداشت کرنا ہوتا ہے۔

11.4.4 روایتی لیزز کا شرعی اعتبار سے جائزہ:

روایتی لیزز کی مذکورہ بالا بڑی بڑی اقسام کے تحت اکثر جدید لیزز کی درج ذیل نمایاں خصوصیات سامنے آتی ہیں:

1. عقدِ کرایہ کے اختتام پر اجارہ پر دیے گئے اثاثہ کی ملکیت کسی اضافی رقم کی ادائیگی کے بغیر یا معمولی/رمزی قیمت کے عوض متاجر کو منتقل کر دی جاتی ہے خاص طور پر ''ہائر پرچیز'' میں اجارہ کی ابتدا میں ہی باہمی طور پر یہ طے کر لیا جاتا ہے کہ عقد اجارہ میں اثاثہ کی فروخت بھی شامل ہے اور مؤجر جو ادائیگیاں کرے گا اُس میں کرایہ اور اثاثہ کی اصل لاگت دونوں شامل ہوں گی۔

فنانس لیز میں متاجر وقتاً فوقتاً جو ادائیگی کرتا ہے وہ کرایہ شمار ہوتی ہے تاہم فریقین عقد میں کبھی یہ طے کرتے ہیں اور کبھی طے نہیں کرتے کہ اختتامِ لیز پر مؤجر اثاثہ کی ملکیت حاصل کر لے گا۔ اس پہلو سے متعلق تفصیل ہم اگلے سیکشن میں بیان کریں گے۔

2. مؤجر جونہی رقم اثاثہ کے فراہم کنندہ کو ادا کرتا ہے یا جونہی رقم اُس کے کھاتے سے نکلتی ہے، کرایہ کا وجوب ہو جاتا ہے۔ اس طرح وہ اثاثہ کو خریدنے اور اپنی ملکیت میں لینے سے پہلے ہی اُس کا کرایہ لیتا ہے اور ملکیت سے منسلک رسک لیے بغیر اپنی سرمایہ کاری کا صلہ وصول کرتا ہے۔ شرعی اصولوں کے مطابق کرائے کا استحقاق اُس وقت ہوتا ہے جب اثاثہ قابلِ استعمال حالت میں متاجر کے حوالے کر دیا جائے نہ کہ اُس تاریخ سے جب متاجر کو رقم کا اجرا کیا جائے یا جب قیمت اثاثہ کے فروخت

کنندہ کو ادا کی جائے۔

3. روایتی لیز میں مؤجر تمام خطرات مستاجر کو منتقل کر دیتا ہے خاص طور پر اُس صورت میں جب اثاثہ کی باقی ماندہ (Residual) مالیت بھی عقدِ اجارہ کی ابتدا میں ہی طے کر دی جاتی ہے۔ شرعی اصولوں کے مطابق اثاثہ میں پیدا ہونے والے ایسے تمام نقائص، جن کی وجہ سے وہ استعمال کے قابل نہ رہے، کو دور کرنے کے تمام اخراجات مؤجر کی ذمہ داری ہوتے ہیں جبکہ مستاجر عام دیکھ بھال پر اُٹھنے والے اور رواں اخراجات کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ سودی اور اسلامی لیزنگ میں یہ نمایاں ترین فرق ہے۔

4. روایتی عملیتی لیزز میں بھی اثاثے سے متعلق تمام خطرات اور اخراجات مستاجر کے ہی ذمے ہوتے ہیں، جبکہ اسلامی اصولوں کے تحت کسی بھی لیز میں اثاثے کو قابل استعمال رکھنے کی ذمہ داری اور ملکیت سے منسلک تمام خطرات اور اخراجات مؤجر کی ہی ذمہ داری ہوتے ہیں۔ علاوہ ازیں عملیاتی لیز ایک طے کردہ مدت کے لیے ہی ہوتی ہے جس کے بعد کرایہ داری کا تعلق ختم ہو جاتا ہے الاّ یہ کہ دونوں فریق باہمی رضامندی سے نئی مدت کے لیے عقد کو جاری رکھیں۔

11.4.5 دو عقود کو ملانا:

اجارہ اور بیع دو مختلف عقود ہیں جن کے اصول بھی مختلف ہیں، بالخصوص اس لحاظ سے کہ جہاں بیع میں معقود علیہ کی ملکیت نقد اور ادھار دونوں صورتوں میں عقد مکمل ہونے کے فوراً بعد خریدار کو منتقل ہو جاتی ہے، وہاں اجارہ میں ملکیت مؤجر کے پاس ہی رہتی ہے۔ ایسے عقدِ بیع سے اجارہ پر دیے گئے اثاثہ کی ملکیت مستاجر کو منتقل نہیں ہو سکتی جس کا نفاذ مستقبل کی کسی تاریخ کو ہونا ہو۔ تجارتی بنیادوں پر کی گئی اکثر لیزز میں مستاجر کرائے کے علاوہ کچھ اضافی رقوم بھی ادا کرتا ہے جو اُس اثاثے کو خریدنے کے لیے شمار کی جاتی ہے۔ اِس اضافی ادائیگی کا اگر مستاجر کو یہ فائدہ دیا جائے کہ وہ ہر ادائیگی کے ساتھ متعلقہ اثاثے کے زیادہ سے زیادہ حصے کا مالک بنتا جائے تو اُس صورت میں کرائے کا تناسب بھی مسلسل کم ہونا چاہیے۔ انصاف کا تقاضہ ہے کہ کرائے کے علاوہ لاگت کی ادائیگی کرنے پر اثاثہ کی ملکیت مستاجر کو منتقل کر دی جائے۔ لیکن سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ عقدِ اجارہ کو کس طرح ایسی شکل دی جائے کہ شرعی اصولوں کے مطابق بھی ہو اور مستاجر کے مفاد کا بھی لحاظ رہے جو اثاثے کی مکمل لاگت مع کرایہ ادا کر چکا ہے؟

معاصر شریعہ اسکالرز یہ تجویز کرتے ہیں کہ اجارہ کے عقد میں یہ شق نہیں رکھی جانی چاہیے کہ لیز کی مدت کے بعد اثاثہ پہلے سے طے کردہ شرط کے تحت مستاجر کو فروخت یا ہبہ کر دیا جائے گا۔ تاہم مؤجر لیز کے اختتام پر اثاثے کو فروخت کرنے کا ایک الگ اور یکطرفہ وعدہ کر سکتا ہے۔ اس سلسلے میں اصول یہ ہے کہ مستقبل میں عقدِ بیع کرنے کا یکطرفہ وعدہ جائز ہے جس کے تحت وعدہ کرنے والا، مثال کے طور پر بینک، تو پابند ہو گا مگر معاہدلہٗ باقاعدہ خرید کا عقد کرنے کا قانونی طور پر پابند نہیں ہو گا۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ مستاجر کے پاس

خریدنے کا اختیار ہوگا جسے وہ عملی شکل دے بھی سکتا ہے اور نہیں بھی۔ تاہم اگر وہ اپنے اختیار کو استعمال کرنا چاہے تو وعدہ کرنے والا (بینک) انکار نہیں کر سکتا کیونکہ وہ وعدے کے تحت فروخت کرنے کا پابند ہے۔ ایسا دونوں پارٹیوں کی طرف سے دوطرفہ معاہدے سے گریز کے لیے ضروری ہے جو شریعت کے اصولوں کے تحت اس لیے ممنوع ہے کہ یہ عملی طور پر باقاعدہ عقد کی شکل اختیار کر لیتا ہے۔ اس طرح علما یہ بھی تجویز کرتے ہیں کہ مؤجر اثاثہ کو لیز کے اختتام پر فروخت کرنے کی بجائے الگ سے وعدہ کرے کہ وہ ہبہ کر دے گا۔ یہ اس لیے ہے کہ بینک مؤجر کی حیثیت سے عام طور پر اثاثے کی پوری لاگت اور کرائے کی شکل میں نفع وصول کر لیتا ہے۔ اس طرح مستاجر کا یہ استحقاق بنتا ہے کہ اُسے ملکیت حاصل ہو جائے جس کا مناسب ترین طریقہ یہ ہے کہ اثاثہ اُسے بطور تحفہ دے دیا جائے۔[1]

یہاں یہ اعتراض کیا جا سکتا ہے کہ اسلامی بینکوں کا مروجہ اجارہ جس کے اختتام پر اثاثہ مستاجر کو منتقل ہو جاتا ہے صفقتین فی صفقۃٍ یعنی ایک سودے میں دو سودوں کی شکل ہے جو کہ ممنوع ہے۔ اسلامی بینکوں کے شریعہ اسکالرز اس اعتراض کا درجِ ذیل جواب دیتے ہیں:

1. بڑا اور بنیادی معاملہ ایک ہی ہے جس کے تحت مؤجر کوئی اثاثہ کرائے پر دیتا ہے اور کرائے کا تعین اس طرح کیا جاتا ہے کہ لیز کی مدت کے دوران وہ اپنی لاگت اور کرایہ دونوں وصول کر لیتا ہے۔ سودے کی اس نوعیت پر دونوں فریق متفق ہوتے ہیں۔
2. اس میں ایک تو عقدِ اجارہ ہوتا ہے جو فوری طور پر مؤثر ہو جاتا ہے اور دوسرا یکطرفہ وعدہ جو بعد میں یا لیز کے اختتام پر مؤثر ہو بھی سکتا ہے اور نہیں بھی۔ دوسرا حصہ یعنی وعدہ معاہدلۂ کے لیے لازم نہیں ہے اس لیے یہ الگ سے کوئی سودا نہیں بنتا جب تک کہ دونوں پارٹیاں عملی طور پر بیع کا معاہدہ نہ کر لیں۔
3. اس طریقہ کار میں کسی بھی فریق کے لیے کوئی ناانصافی یا کسی کی حق تلفی نہیں ہوتی اور نہ ہی اس میں ربا اور کوئی ایسا عنصر شامل ہے جس سے دونوں کے مابین نزاع پیدا ہوتا ہو، بلکہ یہ عین انصاف کے تقاضوں کے مطابق ہے کیونکہ اس سے مستاجر جو اثاثہ کی لاگت اور کرایہ دونوں ادا کر چکا ہوتا ہے اثاثے کی ملکیت حاصل کر لیتا ہے۔

چنانچہ یہ کہا جا سکتا ہے کہ لیز کے اختتام پر کیا گیا عقدِ بیع شریعت کے کسی بنیادی اصول کے خلاف نہیں ہے۔

11.4.6 تکافل/انشورنس کے اخراجات:

دنیا کے اکثر ممالک میں ضابطہ کاروں (Regulators) کی طرف سے یہ لازمی قرار دیا جاتا ہے کہ لیز کرنے والے ادارے متعلقہ اثاثہ جات کا انشورنس یعنی بیمہ کروائیں۔ اسلامی بینکوں کو اس کے لیے

[1] او آئی سی فقہ اکیڈمی نے اس کی اپنی تیسری میٹنگ میں اجازت دی، مزید دیکھیے: IIBI، 2000، ص 23۔

انشورنس کے متبادل نظام یعنی تکافل کا سہارا لینا چاہیے کیونکہ بیمہ کا مروجہ نظام ربا اور غرر کی وجہ سے نا قابلِ قبول ہے۔ تاہم بڑی تعداد میں اسلامی بینک ابھی تک انشورنس کا نظام ہی استعمال کر رہے ہیں کیونکہ کئی علاقوں میں تکافل بطورِ متبادل میسر نہیں ہے، اس لیے عبوری دور کے لیے شریعہ اسکالرز نے اس کی بھی اجازت دی ہے۔

بہت سے ماہرین کو اسلامی بینکوں کے اس طرزِ عمل پر اعتراض ہے کہ وہ لیز شدہ اثاثوں کے تکافل کے مقابل تکافل عطیات (Donations) یا انشورنس پریمیم کو کرائے کی اقساط کا حصہ بنا کر عملاً مستاجر کو منتقل کر دیتے ہیں حالانکہ اثاثہ کے مالک کی حیثیت سے یہ اُن کی ذمہ داری ہے۔ یہ اعتراض اس خیال پر مبنی ہے کہ اثاثے کے تکافل کا مفاد (Insurable interest) مؤجر کے پاس ہوتا ہے اس لیے اسی کو ہی عطیات یا پریمیم ادا کرنے چاہئیں نہ کہ مؤجر کو۔ یہ بات بالکل صحیح ہے کیونکہ مالک کی حیثیت سے مؤجر ہی کو تکافل کروانا چاہیے اور وہی اُس کے مفاد کا استحقاق رکھتا ہے۔ اسلامی بینک بالعموم کرایہ کے تعین کے لیے تکافل کے اخراجات کو اثاثہ کی لاگت میں شامل کر لیتے ہیں۔ بینکوں کے شریعہ اسکالرز اس بنا پر اس کی اجازت دیتے ہیں کہ اجارہ میں کرائے کا تعین فریقین کی باہمی رضامندی پر ہوتا ہے، اگر مستاجر کو کرائے کی وہ رقم قابلِ قبول ہے جس میں تکافل اخراجات بھی شامل ہوں تو شرعی لحاظ سے عقد جائز ہوگا۔ تکافل کا مفاد بینک ہی کا ہوتا ہے کیونکہ وہی اُس کا مالک ہے، لیکن اگر ایسے حالات ہوں کہ لیز کے خاتمے پر اثاثہ کی ملکیت کی مستاجر کو منتقلی ممکن نہیں رہتی اور اس کا سبب مستاجر کی کوئی غلطی بھی نہ ہو تو ایسی صورت میں عقدِ اجارہ کے تحت وصول کیے گئے کرائے اور ایسے اثاثہ کے بازار میں مروجہ باقاعدہ کرائے کے مابین جو فرق ہو وہ مستاجر کو ادا کیا جائے تاکہ اس کے نقصان کا ازالہ کیا جا سکے جو (عملیتی لیز سے) زیادہ کرایہ اس لیے ادا کرتا رہا ہے کہ بعد میں اثاثہ کی ملکیت اُسے منتقل ہو سکے گی۔[1] کئی اسلامی بینک اس اصول کی پابندی نہیں کر رہے۔ چونکہ یہ اسلامی مالکاری نظام کی روح کے خلاف ہے اس لیے ایسے بینکوں کے شریعہ اسکالرز کو اس اصول پر عملدرآمد کروانا چاہیے۔

اس حوالے سے اہم اور بنیادی نوعیت کا پہلو اثاثے کو پہنچنے والے نقصان کا صحیح تعین کرنا ہے۔ عام طور پر عقدِ اجارہ میں یہ شق رکھی جاتی ہے کہ تکافل پالیسی کی ایک کاپی مستاجر کو فراہم کر دی جائے گی جو اُس کی ساری شرائط کو ملحوظِ خاطر رکھے گا۔ اس لیے اگر ایسا ہو کہ اثاثہ تباہ ہو جائے اور یہ بھی ثابت ہو جائے کہ مستاجر نے تکافل پالیسی کی شرائط کا پاس نہیں کیا تو ایسی صورت میں اگر مؤجر کو تکافل کمپنی سے کوئی زرتلافی نہ ملے تو اس کا ذمہ دار مستاجر کو قرار دیا جاتا ہے، لیکن اگر مستاجر کی کوئی غلطی اور اُس کی طرف سے عدم توجہی ثابت نہ ہو تو تباہی یا نقصان کی ساری ذمہ داری مؤجر کی ہوگی۔ ایسی صورت میں تکافل کمپنی سے ملنے والا کلیم اگر

[1] آئی او فی، اجارہ اسٹینڈرڈ شق 8/8، ص 157، 147۔

بینک کو ہونے والے نقصان سے کم ہو تو وہ بقایا رقم مستاجر سے وصول نہیں کرسکتا۔ مالک کی حیثیت میں وہ نقصان بینک کو خود ہی برداشت کرنا ہوگا۔

11.5 اسلامی بینکوں کا اجارہ منتہیۃ بالتملیک:

اوپر دی گئی بحث سے جدید لیزز پر شرعی لحاظ سے درج ذیل اعتراضات کا پتہ چلتا ہے:

(i) مستاجر کو ملکیت کی منتقلی کا طریقہ کار (ii) کرایہ کب واجب ہوتا ہے اور (iii) ملکیت سے منسلک اثاثہ کو خطرات اور اس حوالے سے آنے والے اخراجات کی ذمہ داری مؤجر پر نہ ہونا۔ اگر اسلامی بینک ان پہلوؤں کو مدنظر رکھتے ہوئے کرایہ داری کا کام کریں تو لیزنگ مالکاری کے ایک جائز طریقے کے طور پر استعمال ہوسکتی ہے۔ اس کے لیے انہوں نے اجارہ منتہیۃ بالتملیک کا طریقہء کار اپنایا ہے جس کے مطابق عقد/ معاملہ بنیادی طور پر اجارہ کا ہی رہتا ہے اور ملکیت کی منتقلی کے عمل کو اس عقد سے الگ رکھا جاتا ہے۔ یہ روایتی فنانس لیز کے قریب تر ہے۔ مگر فنانس لیز اور اجارہ منتہیۃ بالتملیک میں مندرجہ ذیل فرق واضح ہیں:

1. فنانس لیز میں جونہی مؤجر رقم کی ادائیگی (سپلائر یا مستاجر کو) کرتا ہے، کرایہ کا وجوب شروع ہو جاتا ہے۔ اجارہ منتہیۃ بالتملیک میں کرایہ اس وقت واجب ہوتا ہے جب اثاثہ قابل استعمال حالت میں مستاجر کو فراہم کیا جاتا ہے۔
2. فنانس لیز میں اثاثے کی لاگتی قیمت کی ادائیگی اثاثے کے فراہم/ فروخت کنندہ کو کی جاتی ہے یا مستاجر کو تاکہ وہ سپلائر کو ادائیگی کر کے اثاثہ حاصل کر لے۔ اجارہ منتہیۃ بالتملیک میں بھی رقم کی ادائیگی تو فراہم کنندہ اور مستاجر دونوں میں سے کسی کو کی جاسکتی ہے مگر اگر یہ ادائیگی مستاجر کو کی جاتی ہے تو ایسا ایجنسی یعنی وکالۃ معاہدے کے تحت ہوتا ہے جو اصل عقدِ اجارہ سے الگ ہوتا ہے۔ پہلے ایجنسی کا معاہدہ کیا جاتا ہے جس میں وکالۃ کے تمام اصولوں کو مدنظر رکھنا ضروری ہے۔ بعد میں اجارہ کا عقد کیا جاتا ہے۔ اگر قابل استعمال حالت میں مستاجر کو فراہم کیے جانے سے قبل اثاثہ کا کوئی نقصان ہوتا ہے تو وہ ایجنٹ کا نہیں بلکہ مالک یعنی بینک کا ہوتا ہے۔
3. اسلامی لیز میں جب تک گاہک اثاثہ خریدنے کے لیے وکیل کے طور پر کام کرتا ہے، اُس وقت تک اثاثے سے متعلق خطرہ اور ذمہ داری بینک کی ہوتی ہے جبکہ فنانس لیز میں تمام خطرات مستاجر کو ہی برداشت کرنا ہوتے ہیں۔

چونکہ ہائر پرچیز کے عقد میں شروع میں ہی اجارہ اور بیع کے عقود اکٹھے کردیے جاتے ہیں اس لیے یہ طریق کار اسلامی بینکوں کے لیے مناسب نہیں ہے۔ اجارہ منتہیۃ بالتملیک کے لیے اسلامی بینک بالعموم اثاثہ گاہک کی درخواست پر خریدتے ہیں تاکہ اُسے لیز پر دے سکیں۔ لیز کے اختتام پر ایک علیحدہ اور باقاعدہ ہبہ یا ایجاب وقبول سے بیع کے ذریعے اثاثہ کی ملکیت مستاجر کو منتقل ہوتی ہے۔ اجارہ پر آئی او فی کے اسٹینڈرڈ کے مطابق لیز پر دیے گئے اثاثہ کی ملکیت عقدِ اجارہ کے ساتھ ہی کیے گئے ایسے عقدِ بیع کے ذریعے منتقل نہیں

ہوسکتی جسے مستقبل سے (لیز کے اختتام پر) مؤثر کیا جائے۔

ملکیت کی منتقلی درج ذیل کسی طریقے سے کی جاسکتی ہے:

1. کسی ٹوکن یا دیگر طے کردہ قیمت کے عوض بینک کی طرف سے فروخت کے وعدے کے ذریعے، متاجر کی طرف سے باقی ماندہ رقم کی فوری ادائیگی یا لیز کے اختتام کے وقت بازاری قیمت کی ادائیگی پر۔
2. مدتِ اجارہ کے خاتمہ پر اثاثہ (بغیر کسی قیمت کے) متاجر کو بطور تحفہ دینے کے وعدہ کے ذریعے۔
3. کسی مخصوص واقعے یا شرط، جیسے باقی ماندہ اقساط کی ادائیگی سے مشروط تحفے کے وعدے کے ذریعے۔

مندرجہ بالا تینوں صورتوں میں ملکیت کی منتقلی عقدِ اجارہ سے آزاد ہونی چاہیے یعنی یہ پورے عقد کا لازمی حصہ نہیں ہونا چاہیے۔ وعدہ یکطرفہ اور صرف اس پارٹی پر لازم ہونا چاہیے جس نے وعدہ کیا ہو جبکہ دوسری پارٹی کو ایسا نہ کرنے کا اختیار بھی ہونا چاہیے۔ اوپر دی گئی پہلی اور دوسری صورتوں میں ایک نیا عقد ضروری ہوتا ہے کیونکہ محض پہلے کیے گئے وعدے کی بنا پر ملکیت منتقل نہیں ہوگی۔ درج بالا تیسری صورت کے لحاظ سے جس میں الگ دستاویز کے ذریعے بقایا اقساط کی ادائیگی کے ساتھ مشروط ہبہ کا وعدہ کیا جاتا ہے، شرط کے پورا ہونے پر ملکیت متاجر کو منتقل ہو جائے گی اور مزید کسی دستاویز کی ضرورت نہیں ہوگی۔[1]

ملکیت عقد کے مطابق لیز کی مدت ختم ہونے سے پہلے بھی منتقل کی جاسکتی ہے جو پہلے سے طے کردہ قیمت پر، اُس اثاثے کی بازاری قیمت یا مشارکہ متناقصہ کے طریقۂ کار کے مطابق ہوسکتی ہے۔ مشارکۂ متناقصہ کے تحت کرائے کی ادائیگی کے ساتھ ساتھ اثاثے کی لاگت کی ادائیگی کے ذریعے ملکیت میں مالکاری فراہم کرنے والی پارٹی کا حصہ آہستہ آہستہ گاہک کو منتقل ہوتا رہتا ہے۔ خطرہ اور صلہ ساتھ ہی منتقل ہونے سے کرایہ میں بھی کمی آتی رہتی ہے۔

کئی اسلامی بینک متاجر سے ایک عہد یا یکطرفہ وعدہ لیتے ہیں جس کے تحت وہ لیز کے اختتام پر یا اس کی مرضی اور باہمی مشاورت سے وقت سے پہلے لیز کے خاتمے کی صورت میں اثاثے کی بازاری قیمت یا پہلے سے طے کردہ قیمت ادا کرنے کا پابند ہوتا ہے۔ پہلے ہی قیمت کی ایک جدول (Schedule) پر اتفاق کرلیا جاتا ہے جس سے بینک کو ہونے والے اُس ممکنہ نقصان کی تلافی خود بخود ہو جاتی ہے جو لیز کو متفقہ میعاد سے پہلے ختم کرنے کی وجہ سے ممکن ہوتی ہے۔ بہتر یہ ہے کہ بینک فروخت کرنے کا وعدہ کرے اور متاجر کے پاس اختیار رہو۔

> ''بیع اور واپسی لیز'' (Sale and Lease-back) کی صورت میں بینک گاہک سے ایک اثاثہ خریدتا ہے اور پھر واپس اُس کو اجارہ منتھیۃ بالتملیک کے تحت کرایہ پر دیتا ہے۔ اس میں اثاثہ کی ملکیت کی پھر گاہک کو منتقلی کے لیے یعنی اثاثے کو خریدنے، اُسے کرایہ پر دینے اور پھر دوبارہ اُس کو فروخت کرنے کے درمیان اتنا وقفہ ضرور ہونا چاہیے کہ اثاثہ کی ہیئت یا اس کی مالیت تبدیل ہو جائے۔ اس کے لیے عموماً

---

[1] آئی او فی، ایضاً شق 8/4 - 8/1، 8/6، 8/7 ص 156،146۔

ایک سال کی مدت کی سفارش کی جاتی ہے۔ایسا اس لیے کیا جاتا ہے کہ بیع العینہ (Buy- back) سے بچا جاسکے جو جائز نہیں ہے۔①

11.5.1 اجارہ منتهية بالتمليك کا عملی طریقہ:

وسیع معنوں میں اسلامی بینکوں کے اجارہ منتهية بالتمليك کا طریقہ ایسے ڈھانچے پر مشتمل ہے جس میں لیز نگ ہی حقیقی اور بڑا عقد ہوتا ہے جس پر عام عقدِ اجارہ کے شرعی اصول لاگو ہوتے ہیں جن کے تحت اثاثہ کے واضح تعین، اس کی شرائط اور بنیادی شرعی لوازمات لازماً مدنظر رکھے جانے چاہییں۔شرعی حدود کے اندر رہتے ہوئے اس اجارہ کو عملی جامہ پہنانے کے لیے اسلامی بینک درج ذیل طریقہ ٔ کار اپناتے ہیں:

1. گاہک بینک کو اپنی ضرورت سے آگاہ کرتا ہے اور ڈیل کا مجموعی ڈھانچہ طے کرنے کے لیے بینک کے ساتھ ایک MOU یعنی مفاہمتی یادداشت پر دستخط کرتا ہے۔ بینک گاہک سے ایک تحریری وعدہ اور اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ گاہک اس ڈیل میں سنجیدہ ہے اور وہ بینک کے اثاثہ خریدنے پر اسے لیز پر لے گا کچھ رقم بطور سائی (ہامش جدیہ) لیتا ہے۔سائی کی رقم امانت کے طور پر رکھی جاتی ہے لیکن اگر بینک گاہک سے اس کے استعمال کی اجازت لے لے تو یہ ایک ڈین اور بینک کی ذمہ داری بن جاتی ہے۔آئی او فی اسٹینڈرڈ یہ سفارش کرتا ہے کہ ہامش جدیہ کی رقم کو سرمایہ کاری کھاتے کے طور پر رکھا جائے جسے بینک مضاربہ کے تحت سرمایہ کاری میں لگائے۔اس طرح اسے گاہک کے نام کے پی ایل ایس ڈپازٹ کے طور پر رکھا جائے۔اگر فریقین متفق ہوں تو سائی کی رقم کو پیشگی کرایہ بھی شمار کیا جاسکتا ہے۔②
2. بینک خود بھی اثاثہ خرید سکتے ہیں اور اس مقصد کے لیے کسی ایجنٹ کی خدمات بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر اثاثہ درآمد کیا جانا ہے تو بینک گاہک کو ایجنٹ بنا کر اُس کے نام کی ایل سی (بطور ایجنٹ) کھول سکتا ہے۔گاہک ایجنٹ کی حیثیت سے بیرونِ ملک فراہم کنندہ کو آرڈر دیتا ہے۔وہ تمام محصولات، حمل و نقل اور مال چھڑانے کے لیے بندرگاہ پر ادا کیے جانے والے دیگر اخراجات ادا کرے گا۔ بینک یہ سارے اخراجات گاہک کو ادا کرے گا جو اثاثے کی کل لاگت کا حصہ ہوں گے۔آئی او فی اسٹینڈرڈ کے مطابق کسی تیسری پارٹی کو ایجنٹ بنانا بہتر اور قابلِ ترجیح ہے مگر بینک گاہک کو بھی ایجنٹ مقرر کر سکتے ہیں۔اگر گاہک اثاثے کے فراہم کنندہ کی نشاندہی بھی خود ہی کرتا ہے تو بینک اُس سے ایک تسلی بخش کارکردگی (Performance) کا سرٹیفکیٹ بھی لے سکتا ہے جس کا مطلب یہ ہوگا کہ سپلائر جو بھی اثاثہ فراہم کرے گا وہ گاہک کے لیے قابلِ قبول ہوگا۔تاہم بینک بہر حال ملکیت سے متعلق اخراجات

---

① آئی او فی، ایضاً شق 3/4، 8/6، ص 140، 146۔

② آئی او فی ایضاً شق 2/3۔

اور خطرات کا ذمہ دار رہے گا۔[1]

برخلاف بیع (مرابحہ)، اجارہ میں یہ ضروری نہیں کہ بینک پہلے اثاثہ کو اپنی تحویل میں لے اور پھر مستاجر کے حوالے کرے۔ اگر بینک نے ایسے گاہک کو جسے اثاثہ کی خرید کے لیے وکیل بھی بنایا ہے، اُس تاریخ سے اجارہ پر دینے کا معاہدہ کرلیا ہے جب اثاثہ مستاجر کی تحویل میں آئے تو اُس صورت میں لیز اُس دن سے مؤثر شمار ہوگی جب مستاجر بطور ایجنٹ اُس اثاثہ کا قبضہ حاصل کرے گا اور مزید کسی کارروائی کی ضرورت نہیں ہوگی۔ مرابحہ لأمر بالشرائیں اثاثہ ایجنٹ کی تحویل میں آنے سے ایجنٹ چونکہ مالک نہیں بنتا، اس لیے باقاعدہ عقد بیع سے قبل وہ اسے استعمال نہیں کرسکتا۔ مگر اجارہ میں مذکورہ صورت میں لیز عین اُس وقت سے شروع ہوسکتی ہے جب گاہک ایجنٹ کی حیثیت سے اثاثہ کو اپنی تحویل میں لیتا ہے۔ یہ فرق اس لیے ہے کہ لیز پر دیے گئے اثاثہ کی ملکیت رسک اور صلے سمیت مؤجر کے پاس رہتی ہے۔

3. ایسا بھی ہوتا ہے کہ بینک اور گاہک کوئی اثاثہ مشترکہ طور پر خریدتے ہیں اور ایک شرکۃ (عام طور پر شرکۃ الملک) قائم کرتے ہیں۔ بینک اپنا حصہ مشارکہ متناقصہ کے تحت گاہک کو کرائے پر دے دیتا ہے۔ اس صورت میں کرایہ بینک کے ملکیتی حصہ کے مطابق ہی ہونا چاہیے۔ چنانچہ جوں جوں گاہک بینک کے حصے کے یونٹ خریدتا جائے گا، کرایہ کم ہوتا جائے گا۔[2]

4. خرید کا مرحلہ مکمل ہونے پر جب اثاثہ بینک یا گاہک (بطور ایجنٹ) کی ملکیت میں آجاتا ہے تو دونوں پارٹیاں باقاعدہ عقدِ اجارہ کرتی ہیں۔ اگر لیز پر دیے جانے والے پلانٹ کی تنصیب مکمل ہونے پر اثاثہ قابل استعمال حالت میں آجاتا ہے تو کرایہ اُسی دن سے واجب ہونا شروع ہوسکتا ہے۔ اگر گاہک اپنے کسی ذاتی مسئلہ کی وجہ سے اثاثے کو استعمال نہیں کرتا تب بھی اُسے کرایہ ادا کرنا ہوگا اس لیے کہ مؤجر نے معاہدے کے تحت اُسے اثاثہ فراہم کردیا ہے۔

5. اگر گاہک کرائے کی ادائیگی میں تاخیر کرتا ہے تو بینک اُسے جلد ادائیگی کا کہہ سکتا ہے بشرطیکہ عقدِ اجارہ میں یہ شق رکھی گئی ہو۔ لیز کے جلد خاتمے کی اِس صورت میں بینک اثاثہ واپس لے لے گا یا معاہدے کی شرائط کے مطابق مستاجر اُسے خرید لے گا۔ ضمانت یعنی رہن رکھے گئے اثاثہ پر سے مستاجر کا حق ختم نہیں ہوگا بلکہ واجب الوصول رقم یا کرایہ رکھ کر بقیہ رقم گاہک کو واپس کرنا ضروری ہے۔ باقی مدت کا کرایہ بھی وصول نہیں کیا جاسکتا۔[3]

لیز کے بعد دوسرا عقد گفٹ یا بیع کا ہوتا ہے جو پہلے یعنی لیز کے عقد سے الگ ہونا ضروری ہے۔ ملکیتی حق منتقل کرنے کے لیے بینک اوپر دیے گئے تین طریقوں میں سے کوئی ایک طریقہ استعمال کرسکتا ہے۔

---

[1] ایضاً، شق 3/7، ص 154,140۔

[2] ایضاً، شق 3/6، ص 140۔

[3] ایضاً شق 6/5، 7/2/1، 7/2/2، ص 144، 154۔

عملاً مستاجر جو کرایہ ادا کرتا ہے اُس میں اثاثے کی لاگت بھی شامل ہوتی ہے جو مؤجر کو اثاثہ حاصل کرنے میں ادا کرنا پڑتی ہے۔ اس لیے کرائے کا ایک حصہ درحقیقت اثاثے کو خریدنے کے لیے ادا کیا جا رہا ہوتا ہے، اگرچہ قانونی طور پر پوری رقم کرائے کی مد میں ہی شمار ہوتی ہے۔ چونکہ فریقین باہمی صلاح مشورے سے کرائے کی کوئی بھی مقدار طے کر سکتے ہیں، اور اس لیے بھی کہ یہ طریقہ کار دونوں فریقوں کے لیے یکساں طور پر فائدہ مند ہے، علماء نے اسے شرعی اصولوں کے مطابق قرار دیا ہے۔

چونکہ ادا کیے گئے کرایہ میں اثاثے کی لاگت بھی پنہاں ہوتی ہے اس لیے آئی او فی اسٹینڈرڈ یہ ہدایت کرتا ہے کہ اگر اثاثے کی تباہی، چوری یا کسی اور وجہ سے اثاثے کی ملکیت کی مستاجر کو منتقلی ممکن نہ ہو یا اگر کسی ایسی وجہ سے طے شدہ مدت کے لیے لیز کو جاری رکھنا ممکن نہ ہو جس کا ذمہ دار مستاجر نہ ہو تو اُس صورت میں کرایہ بازار کے عام ریٹ کو مدنظر رکھ کر ایڈجسٹ (کم) کرنا چاہیے یعنی اگر معاہدے کے تحت لیا گیا کرایہ عام بازار کے کرایہ سے زیادہ ہو تو یہ اضافہ مستاجر کو واپس کیا جائے۔ ایسا مستاجر کو نقصان سے بچانے کے لے ضروری ہے جس نے زیادہ کرایہ اس بنا پر دینا منظور کیا کہ بینک نے لیز کے خاتمہ پر اثاثہ اُس کے نام منتقل کرنے کا وعدہ کیا تھا۔[1] اس سے یہ نتیجہ بھی نکلتا ہے اگر بینک نے اثاثے کا تکافل کروایا ہوا ہو جیسا کہ عموماً ہوتا ہے، تو اس صورت میں تکافل کمپنی سے ملنے والی بینک کی لاگت اور خرچ سے زیادہ رقم گاہک/مستاجر کو واپس کی جائے۔

ممکن ہے کہ اسلامی مالکاری کے ایسے اداروں جن میں شرعی نگرانی کے بورڈ یا شریعہ اسکالرز کی مؤثر نگرانی کا مناسب انتظام نہیں ہے، کے لیزنگ کے طریقہ کار میں کئی ایک قابل اعتراض پہلو ہوں، مگر شرعی اصولوں سے مطابقت کے لیے ضروری ہے کہ اس امکان کو ہی روکا جائے اور خالص شرعی اصولوں پر اجارہ کا کاروبار کیا جائے۔ ہائر پرچیز کی مروجہ شکل کو محض اجارہ ''منتهية بالتمليك'' یا اجارہ والاقتناع جیسے نام رکھنے سے اسلامی نہیں بنایا جا سکتا۔ کثیر تعداد میں ادارے ایسے بھی ہیں جو لیز اور اُس کے بعد ملکیت کے سارے مراحل شریعہ اسکالرز کی زیرنگرانی انجام دے رہے ہیں۔ اگر شریعہ اسکالرز کی طرف سے تجویز کیا گیا طریقہ کار اپنی ظاہری ہیئت اور روح کے اعتبار سے اپنایا جائے تو اسلامی مالکاری اداروں کی لیزنگ آپریشنز کو خواہ مخواہ اعتراضات کا نشانہ نہیں بنایا جانا چاہیے۔[2]

بیع اور واپس لیز (Sale and Lease-back) کا طریقہ کار:

اس طریقہ کار کے تحت کوئی گاہک اپنے پاس پہلے سے موجود اثاثے کی بنیاد پر رقم حاصل کرنے کا خواہاں ہوتا ہے۔ وہ اثاثہ فروخت کرتا ہے اور پھر خریدنے والے سے کرائے کے عوض اسے لیز پر لے لیتا

[1] ایضاً شق 8/8، ص 157،147۔

[2] اس سلسلے میں دیکھیے: Vogel and Hayes، 1988، ص 145۔

ہے۔ اگر چہ قانونی طور پر یہ طریقہ کار جائز ہے مگر اس سے اجتناب بہتر ہے اس لیے اسلامی بینکوں کو یہ طریقہ ایک بڑے مالکاری طریقے کے طور پر نہیں اپنانا چاہیے، تاہم اگر کوئی گاہک سودی کاروبار سے نجات کا خواہاں ہو مگر کوئی اور متبادل ممکن نہ ہو تو اسلامی بینک اس طریقہ کے تحت اُس کی ضرورت پوری کر سکتے ہیں۔ اس لیے یہ صرف مخصوص صورتوں میں ہی استعمال ہونا چاہیے اور اُس کے لیے بھی یہ یقینی بنایا جائے کہ اس طریقہ کار کے سارے حصے شرعی قوانین کے مطابق ہوں۔ ضرورت کے مطابق یہ طریقہ کار زیر استعمال اثاثہ جات کی مالکاری کے لیے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اس کے لیے پہلے بیع کا معاہدہ اور پھر اجارہ کا معاہدہ کیا جانا چاہیے۔ بیع العینہ سے اجتناب کے لیے ضروری ہے کہ اس طرح لیز پر دیا گیا اثاثہ دوبارہ گاہک کو فروخت کرنے سے پہلے اتنا مناسب وقت ضرور گزر جائے کہ اثاثہ کی ہیئت یا اس کی قیمت تبدیل ہو جائے۔

اثاثہ کی تباہی یا چوری:

عقدِ اجارہ کسی مخصوص اثاثہ کے لیے کیا گیا ہو تو اُس کی تباہی یا چوری کی صورت میں عقد ختم ہو جائے گا۔ مستاجر کے پاس اثاثہ مؤجر کی امانت کی حیثیت رکھتا ہے۔ اُس کی طرف سے غلط استعمال یا بے احتیاطی کی وجہ سے اثاثہ تباہ ہو جائے تو وہ نقصان یا تباہی کا ذمہ دار ہوگا۔ اگر جزوی نقصان ہو جس سے اثاثہ عام طور پر متوقع فائدہ دینے کے قابل نہ رہے تو مستاجر کو عقد ختم کرنے کا اختیار ہوگا۔ دونوں فریق کرائے میں کمی پر بھی متفق ہو سکتے ہیں۔ اُس عرصے میں جب اثاثہ کا استعمال ممکن ہی نہ ہو مؤجر کو کرایہ لینے کا حق نہیں ہوگا بالخصوص اگر مستاجر اس کی وجہ نہیں ہے۔

11.5.2 عقدِ اجارہ کے مسائل اور اشکالات:

موجودہ دور میں لیزنگ کے کاروبار کے حوالے سے اسلامی بینکوں کو پانچ طرح کے مسائل اور اشکالات کا سامنا ہے:

1. ایک مسئلہ اثاثہ کو قابلِ استعمال حالت میں رکھنے کے لیے ضروری اخراجات اور خطرات کو مؤجر یا مستاجر پر عائد کرنے کے لیے رہنما اصولوں کا تعین ہے۔ اس حوالے سے شرعی تقاضہ یہ ہے کہ عام مینٹیننس لاگت کے علاوہ اثاثہ کی مرمت پر جتنے اخراجات آتے ہیں وہ صرف مؤجر کی ذمہ داری ہیں۔ عقدِ اجارہ میں رکھی گئی کوئی ایسی شق جس کے تحت اثاثہ کو نارمل استعمال میں لانے کے اخراجات کے علاوہ ملکیت سے منسلک اخراجات مستاجر کی ذمہ داری بنائے جائیں تو اس سے عقد صحیح نہیں رہتا۔ مالک کی حیثیت سے جو مرمت اُس کے لیے فائدہ مند ہے، اس کا خرچ اُسے ہی برداشت کرنا ہو گا۔ کرایہ کا استحقاق تبھی بنتا ہے۔ عملی طور پر ہر انفرادی کیس میں اس کو یقینی بنانا ایک مشکل کام ہے۔ معاصر فقہاء نے طویل سفر کیلئے جانوروں اور اراضی کے اجارہ کے شرعی احکام کو مدنظر رکھتے ہوئے یہ رائے دی ہے کہ طویل مدت کے اجارہ میں ایسے اخراجات جن کا فائدہ مستاجر کو ہی پہنچے اور ان کا معتد

یہ اثر اجارہ کی مدت ختم ہونے تک زائل ہو جائے، وہ مستاجر کے ذمے لگائے جاسکتے ہیں۔ مثال کے طور پر چند گھنٹوں کیلئے گاڑی کے اجارے میں تمام اخراجات موجر کے ہوں گے، چند دنوں کیلئے کرائے کی صورت میں پٹرول مستاجر کے ذمے اور طویل عرصے کے اجارہ میں سروس، ٹائر اور ٹیوننگ کے اخراجات بھی مستاجر کے ذمے لگائے جاسکتے ہیں۔

2. ایک اور مسئلہ اجارہ سے متعلق قواعد کے بارے میں اسلامی بینکوں کے اہل کاروں کی لاعلمی کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے۔ اگر کسی اثاثہ کا مخصوص یونٹ لیز کیا جاتا ہے تو عقدِ اجارہ اثاثے کے مؤجر (یا ایجنٹ کی حیثیت میں مستاجر) کی تحویل میں آنے کے بعد ہی ہونا ضروری ہے۔ اُس صورت میں اگر عقد اُسی وقت دستخط کر لیا جائے جس وقت اثاثے کی لاگت اس کے فراہم کنندہ کو ادا کی جائے مگر اثاثے کی فراہمی میں دیر ہو جائے یعنی بینک عقد میں طے کردہ تاریخ پر اثاثہ مستاجر کو فراہم نہ کر سکے تو عقد کی تاریخ سے لے کر اثاثے کی مستاجر کو حوالگی تک کی مدت کا کرایہ واجب نہیں ہوگا۔ اس لیے اسلامی بینک ابتدا میں صرف لیز کا وعدہ کریں اور باقاعدہ عقدِ اجارہ اُس وقت کیا جائے جب سپلائر اثاثہ فراہم کردے۔ کرائے کا تعین کرتے وقت بینک اُس ساری مدت کو ذہن میں رکھ سکتے ہیں جس میں اُن کی رقم لگی رہی یعنی سپلائی کی مدت سمیت لیز کی مدت۔

3. اگر اثاثہ کو سپلائی کی مدت کے دوران کوئی نقصان پہنچے تو مستاجر (گاہک) جو اثاثے کے حصول کے لیے بطور ایجنٹ کام کر رہا ہو، ذمہ دار نہیں ہوگا الا یہ کہ اُس کی کوئی غلطی ثابت ہو جائے۔

4. ایک اور مسئلہ اس حقیقت کی بنا پر پیدا ہوتا ہے کہ لیز میں فائدے کا تعلق مستقبل سے ہوتا ہے اس لیے یہ غیر متوازن اور پرخطر ہوسکتا ہے۔ اس حوالے سے اسلامک لاء میں یہ گنجائش موجود ہے کہ اگر اثاثہ کا فائدہ یعنی اُس سے وابستہ مفاد کسی وجہ سے عام طور پر متوقع مفاد سے کم ہو تو مستاجر عقد کو منسوخ کر سکے۔ مثال کے طور پر تقریباً تمام فقہی مکاتبِ فکر زرعی زمین کے کرائے کے مکمل خاتمے یا اُس میں کمی کی اجازت دیتے ہیں اگر اُس کی پیداوار میں خشک سالی یا سیلاب جیسی قدرتی آفات کی وجہ سے کوئی بڑی کمی ہو جائے۔ آنحضرت ﷺ کے فرمان سے اس کا ثبوت ملتا ہے۔ امام محمد رحمہ اللہ کے نزدیک اگر ٹھیکے پر دی گئی زمین کی فصل کسی قدرتی آفت کی وجہ سے تباہ ہو جائے تو اجارہ فاسد ہو جائے گا اور مستاجر اجرتِ مثل کا حقدار ہوگا۔[1]

5. ایک بڑا مسئلہ اُس وقت پیدا ہوتا ہے جب مستاجر کرائے کی ادائیگی میں تاخیر کرتا ہے۔ اُس صورتحال میں مستاجر سے لی جانے والی کوئی بھی اضافی رقم چیرٹی کے طور پر دینی ہوتی ہے۔ بینک اور کھاتہ داروں کو اس سے نقصان ہوتا ہے۔

---

[1] الکاسانی، 1993، 4، ص514۔

اس بحث سے متعلق ایک اور اہم پہلو یہ ہے کہ اجارہ کے بارے میں یہ عام خیال کہ یہ مؤجر کو حتمی طور پر فکس یعنی مقررہ خالص آمدنی دیتا ہے، درست نہیں ہے۔ اثاثہ جات لیز پر دینے کے لیے بینکوں کو خرید یا درآمد کرنے پر بہت سے اخراجات ادا کرنے ہوتے ہیں۔ بینک ان تمام اخراجات کو اپنی مجموعی لاگت میں شامل کر سکتا ہے۔ کرایہ کا تعین کرتے وقت وہ ان اخراجات کو مدنظر بھی رکھ سکتا ہے مگر اصولی طور پر مالک کی حیثیت سے یہ تمام اخراجات بینک کی ذمہ داری ہیں۔ اس کا ایک نتیجہ یہ بھی نکلتا ہے اگر فراہم کنندہ کی طرف سے بینک کو کوئی ڈسکاؤنٹ (قیمت میں رعایت) ملے تو اس کا فائدہ بینک کو ہی ملے گا۔ اس طرح تکافل اور اثاثہ کو صحیح حالت میں رکھنے کے لیے ضروری اخراجات بھی بینک کو ہی ادا کرنے ہوتے ہیں۔ ممکن ہے کہ تکافل کمپنی کی طرف سے ملنے والا کلیم (زرِتلافی) نقصان یا مرمت کے اخراجات کو پورا نہ کر سکے۔ اس سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ اجارہ سے ہدف کے مطابق فکس خالص آمدنی غیر یقینی ہے۔

مذکورہ بالا مسائل کا حل ایسی چالوں اور طریق کار اپنانے سے ممکن نہیں جن سے خود اسلامی بینکاری کا عمل ہی مشکوک ہو جائے اس سے تو اس تحریک کو نقصان پہنچے گا۔ اس حوالے سے اسلامی مالکاری اداروں کو دو چیزوں کا بطورِ خاص دھیان رکھنا چاہیے۔ اول یہ کہ کاروباری خطرے (Risk) کو ملکیت سے الگ نہیں کیا جا سکتا۔ چونکہ لیز پر دیا گیا اثاثہ مؤجر کی ملکیت میں رہتا ہے اس لیے ضروری ہے کہ یہ اُس کی ذمہ داری (ضمان) میں ہی رہے۔ ثانیاً لیز اور بیع دو مختلف نوعیت کے عقود ہیں، وہ الگ اور ایک دوسرے سے آزاد ہی رکھے جائیں۔ اگر ان دو بنیادی امور کو ملحوظِ خاطر رکھا جائے تو بینک، لیز کا کوئی بھی عملی طریقہ اپنا سکتے ہیں، خطرے کی پیش بندی کر کے اُسے کم سے کم رکھ سکتے ہیں اور مذکورہ بالا طریقوں میں سے کسی بھی طریقے کے ذریعے اثاثہ کی ملکیت مستاجر کو منتقل کر سکتے ہیں۔

11.5.3 لیز کی منتقلی (Assignment) اور اجارہ وثیقہ جات (صکوک) کا اجرا:

شریعت کے ماہرین مؤجر کو اجازت دیتے ہیں کہ وہ اثاثہ کو جزوی یا کلی طور پر کسی تیسرے فریق کو مع اُس سے منسلک حقوق اور ذمہ داریوں کے فروخت کر دے۔ یہ فروخت صحیح ہوگی اور اجارہ کا عقد جاری رکھا جا سکتا ہے۔ خاص طور پر بہت زیادہ قیمت والے لیز پر دیے گئے اثاثہ جات جیسے ہوائی جہاز، بحری جہاز، صنعتی کارخانے، مشینری، سڑکیں اور پل وغیرہ کی فروخت ایک ضرورت ہو سکتی ہے کیونکہ اُن میں کثیر سرمایہ لگا ہوتا ہے تاہم اگر ملکیت تو منتقل نہ کی جائے اور لیز کی منتقلی صرف کرائے کی وصولی کی حد تک ہو تو یہ ایک زری لین دین ہوگا جو اس لیے جائز نہیں کہ اس میں زر کے بدلے زر کا سودا کیا جا رہا ہے جو برابر برابر ہونا چاہیے یعنی اس پر کوئی منافع کمانا منع ہے۔

تیسرا فریق جسے اثاثہ فروخت کیا گیا ہے اُن سارے حقوق کا حامل ہوگا جو پہلے مؤجر کو حاصل تھے۔ ساتھ ہی عقدِ اجارہ کے تحت ساری ذمہ داریاں بھی اس کی ہوں گی۔ اس طرح اجارہ، اثاثہ جات کی ملکیت

کے مقابل وثیقہ جات جاری کرنے (Securitization) اور سرمایہ کاری کرنے والوں کے لیے ثانوی مارکیٹ (Secondary Market) پروان چڑھانے کے لیے ایک اہم آلہ کی حیثیت رکھتا ہے اور ترقی کے واضح امکانات کا حامل ہے۔

اگر لیز شدہ اثاثہ کثیر تعداد میں سرمایہ کاروں کو فروخت کیا جاتا ہے تو ہر خریدار کی طرف سے خریدے گئے حصہ کی منتقلی کے ثبوت کے طور پر سرٹیفکیٹ جاری کیے جا سکتے ہیں جنہیں ''اجارہ صکوک'' یا لیزنگ سرٹیفکیٹس کا نام دیا جاتا ہے۔ یہ سرٹیفکیٹ عقدِ اجارہ سے منسلک اثاثہ میں اپنے حامل کا ملکیتی حصہ ظاہر کرتے ہیں۔ اس طرح ہر حاملِ صکوک اپنے حصہ کی حد تک حقوق اور ذمہ داریوں کا بھی حامل ہوگا۔ حصہ رسدی مالکان کی حیثیت سے اجارہ صکوک کے حاملین کے لیے لازم ہے کہ اثاثے کو قابلِ استعمال حالت میں قائم رکھیں تاکہ مستاجر اُس سے معاہدے کے مطابق استفادہ کر سکے۔ [1]

اس طرح مارکیٹ میں اثاثہ جات کی قیمت اور انہیں قابلِ استعمال حالت میں رکھنے کی لاگت میں ہونے والی ممکنہ تبدیلی، تکافل / انشورنس کے اخراجات اور مستاجر کی کرائے کی ادائیگی کی اہلیت اور نیت جیسے عوامل کی بنا پر اجارہ صکوک حقیقی شعبے کے کئی طرح کے خطرات کی زد میں رہتے ہیں۔

اثاثے کی مکمل تباہی کی صورت میں تمام حاملینِ صکوک اپنے اپنے حصے کے مطابق نقصان برداشت کریں گے۔ اس طرح اجارہ صکوک سے حاصل ہونے والی آمدنی تقریباً مقرر (Quasi Fixed) ہوتی ہے (نہ کہ بالکل اور حتمی انداز سے ہدف کے مطابق) کیونکہ مستاجر نادہندگی کا مرتکب بھی ہو سکتا ہے اور اُسے ایسے اخراجات بھی کرنا پڑ سکتے ہیں جن کا قبل از وقت اندازہ لگانا مشکل ہے۔ عقد اجارہ میں دی گئی کرائے کی رقم / شرح جس کی اجارہ صکوک عکاسی کرتے ہیں ایک زیادہ سے زیادہ آمدنی کی نشاندہی کرتی ہے جس میں غیر متوقع اخراجات کی وجہ سے کمی آ سکتی ہے۔

11.5.4 اجارہ کی احتمالی استعداد (Potential):

خوردہ، کارپوریٹ اور پبلک سیکٹر کے شعبوں کی مالکاری کی ضروریات پورا کرنے کے حوالے سے اجارہ اسلامی بینکوں کے کاروبار کا اہم ترین اور بڑی استعداد کا حامل موڈ (طریقۂ کار) ہے۔ لیکن ابھی تک اس استعداد سے پورا استفادہ نہیں کیا جا سکا۔ بلاواسطہ طور پر یہ پلانٹ، مشینری، گاڑیوں، مکانات، دیرپا اشیائے صارفین وغیرہ کی فراہمی کے لیے استعمال ہوتا ہے جبکہ بالواسطہ طور پر اجارہ کے تحت کارپوریٹ شعبے، حکومتیں اور سرکاری شعبے کے ادارے اجارہ صکوک جاری کر سکتے ہیں۔ اس طرح اجارہ کسی معیشت میں قائم اثاثہ جات میں اضافے اور درمیانی سے طویل مدت تک کی سرمایہ کاری کے لیے نہایت موزوں ہے۔ یہ استعداد اجارہ کے درج ذیل خصائل کی بدولت ہے:

[1] کہف، 1994، ص 207۔

- اجارہ میں کرائے کی ادائیگی مستاجر کی طرف سے اثاثہ سے استفادہ کرنے کے وقت سے قطع نظر لیز کی مدت شروع ہونے سے پہلے، اُس مدت کے دوران یا اُس کے بعد جس طرح بھی فریقین باہم طے کریں، کی جا سکتی ہے۔ تاہم کرایہ واجب اُسی وقت ہوتا ہے جب مستاجر متعلقہ اثاثے کو استعمال کرنے کی پوزیشن میں ہو۔
- اجارہ کا عقد کسی موجود اثاثے یا عمارت کے لیے اور حتیٰ کہ کسی ایسے اثاثہ کے لیے جس کی تعمیر ابھی ہونا ہے ممکن ہے، بشرطیکہ اُسے اور اس کے مقابل کرایہ کو عقدِ اجارہ میں تفصیل سے بیان اور طے کر دیا گیا ہو اور وہ عقد کسی نامزد یونٹ کے لیے نہ ہو۔
- اجارہ میں کرایہ مقرر، متغیر اور کسی کسوٹی / بنچ مارک کے ساتھ متبدل ہو سکتا ہے بشرطیکہ ایک واضح فارمولا باہمی رضامندی سے طے کر لیا جائے اور بنچ مارک کے لیے کم سے کم اور زیادہ سے زیادہ تبدیلی کی حدیں بھی مقرر کر دی جائیں۔ لیز کی پہلی مدت کے لیے کرائے کی مقدار رقم کے لحاظ سے واضح طور پر طے کی جائے۔ مستقبل کی قابل تجدید مدتوں کے لیے کرایہ وہی بھی رکھا جا سکتا اور کسوٹی کے مطابق اس میں اضافہ یا کمی بھی کی جا سکتی ہے۔
- حاملین اجارہ صکوک مشترکہ طور پر اثاثے کے مالک ہوتے ہیں، قیمت سے متعلق خطرات اور ملکیت سے منسلک اخراجات برداشت کرتے ہیں اور ملنے والے کرائے میں حصہ دار ہوتے ہیں۔

اجارہ کے حوالے سے اوپر بیان کی گئی لچک کوئی طرح کے عقود اور صکوک جاری کرنے کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے جو صکوک جاری کرنے والوں اور اُن میں سرمایہ کاری کرنے والوں کے مقاصد اور اُن کے حالات سے مطابقت رکھتے ہوں۔ حکومتیں رقوم حاصل کرنے کے لیے اسے سودی قرضہ جات کے متبادل کے طور پر استعمال کر سکتی ہیں بشرطیکہ اُن کے پاس قابل استعمال اور دیرپا قسم کے اثاثہ جات موجود ہوں۔ اثاثہ جات کا قابل استعمال ہونا ضروری ہے جبکہ یہ ضروری نہیں کہ اُن کا استعمال کاروباری لحاظ سے منافع بخش بھی ہو۔ اجارہ صکوک جاری کر کے حاصل کی جانے والی رقوم سے اثاثہ جات خریدے جائیں جن کو لیز پر دینے سے ملنے والی کرایہ کی رقوم کو حاملینِ صکوک کے درمیان تقسیم کر دیا جائے۔ ثانوی مارکیٹ میں اجارہ صکوک کی خرید و فروخت بازاری قیمت پر کی جا سکتی ہے۔

فرض کیجیے، حکومت ایئر پورٹ تعمیر کرنا چاہ رہی ہے جس کے لیے اس کے پاس سرمایہ نہیں۔ وہ کسی کمپنی کے ساتھ ایئر پورٹ کی تعمیر کا معاہدہ کرے۔ ساتھ ہی متعلقہ محکمہ ایئر پورٹ کو لیز پر لینے کا وعدہ کرلے اور اجارہ صکوک جاری کر کے اثاثے کی ملکیت پبلک یعنی حاملینِ صکوک کو منتقل کرنے کی شق رکھے، اس کے لیے لیز کی مالیت (تعمیر پر اٹھنے والے اخراجات کے برابر یا زیادہ) کو عرفیت اور مدت کے اعتبار سے بڑی تعداد میں اجارہ صکوک یا لیز سرٹیفکیٹس میں تقسیم کر دے۔ بالفاظِ دیگر مختلف سرمایہ کاران متفرق مدتوں کے لیے لیز

کے عقد میں حصہ لے سکتے ہیں۔صکوک کی فروخت سے جو رقم حاصل ہوگی اُس سے حکومت تعمیر کی لاگت کی ادائیگی کرے گی اور کرایہ کی صورت میں جو آمدنی ہوگی وہ صکوک حاملین کو ادا کردے گی۔اس سے زیادہ کچھ بھی سرمایہ کاروں کو ادا کرنا حکومت کی ذمہ داری نہیں ہوگی۔

11.6 اسلامی بینکاروں کے لیے اجارہ کے بارے میں رہنما اصول:

1. اسلامی مالکاری نظام کے اصولوں کے لحاظ سے آپریٹنگ اور فنانس لیز میں کوئی فرق نہیں ہے۔اگر عاقدین، معقود علیہ، کرائے اور اجارہ کی مدت سے متعلق عقدِ اجارہ کے لوازمات کو پورا کیا جائے تو مالکاری کے ادارے اسے اجارہ منتہیۃ بالتملیک کی شکل میں کاروبار کے ایک جدید طریقے کے طور پر استعمال میں لاسکتے ہیں۔اس سلسلے میں اہم عنصر اثاثہ جات کی ملکیت سے منسلک خطرات جو مالک کو ہی برداشت کرنے چاہئیں اور عقدِ بیع کا عقد لیز سے الگ ہونا ہیں۔
2. کسی مخصوص شناخت (Identified) کے اثاثے کی لیز مؤجر کے پاس اُس کی تحویل سے قبل نہیں ہونی چاہیے۔اگر لیز پر دیے جانے والے اثاثہ کی تحویل کا وقت معلوم نہ ہو یعنی یہ پتہ نہ ہو کہ اثاثہ کب تک مؤجر کے قبضے (Possession) میں آجائے گا تو معاملے کی حیثیت صرف عبوری یا ایک وعدے کی سی ہوگی۔
3. ایک سودے میں دو سودوں کا طریقہ کار جائز نہیں ہے اس لیے اسلامی مالکاری کے ادارے کرائے اور بیع کے عقد کو ایک معاہدے میں یکجا نہیں کرسکتے۔
4. لیز کی مدت ختم ہونے پر بینک اثاثہ کی ملکیت گاہک کو منتقل کرسکتے ہیں یا مارکیٹ میں فروخت کرسکتے ہیں۔ملکیت مستاجر کو منتقل کرنے کے لیے باقاعدہ طور پر گفٹ ڈیڈ یا بیع کا معاہدہ کیا جائے۔ملکیت منتقل کرنے کا وعدہ صرف وعدہ کرنے والے پر لازم ہے، دوسرے فریق کو معاہدہ بیع نہ کرنے کا اختیار ہونا چاہیے۔آئی او فی اسٹینڈرڈ کے مطابق وعدہ مؤجر کو کرنا چاہیے (کہ وہ اثاثہ مستاجر کو فروخت یا ہبہ کردے گا)۔لیکن بہت سے اسلامی بینک مستاجر سے وعدہ لیتے ہیں اور اس وعدے کو اُس کے لیے لازم گردانتے ہیں۔آئی او فی کے اسٹینڈرڈ پر عمل کرتے ہوئے مؤجر کی طرف سے کیا جانے والا وعدہ انصاف کے تقاضوں کے مطابق اور شریعت کی روح کے قریب تر نظر آتا ہے۔
5. اثاثے کی ہیئت سے متعلق اخراجات جیسے تکافل، حادثات کی وجہ سے ہونے والی مرمت وغیرہ مؤجر کی ذمہ داری ہیں جبکہ اُسے کام میں لانے کے عام اخراجات مستاجر خود برداشت کرتا ہے۔ شفافیت اور باہمی رضامندی سے بینک، تکافل اور اثاثے سے متعلق دیگر اخراجات کرائے کی صورت میں وصول کرسکتا ہے۔
6. بینک ایسے گاہک کے ساتھ مل کر مشترکہ طور پر بھی کوئی اثاثہ خرید سکتا ہے جو اُسے لیز پر لینے کا خواہشمند ہو۔بینک اپنا حصہ گاہک کو کرایہ پر دے گا۔کرایہ ملکیت میں بینک کے تناسب کے مطابق ہونا چاہیے۔

باکس 11.1: اجارہ میں کاروباری خطرات پر قابو پانا (Risk Management)

خطرے کی نوعیت	نقصان کم سے کم رکھنے کا طریقہ
1. گاہک کے وعدے کے مطابق بینک اثاثہ خرید لیتا ہے مگر گاہک لیز کا معاہدہ کرنے سے انکار کر دیتا ہے۔	اثاثے کی بکنگ/خریداری سے پہلے بینک گاہک سے بائنڈنگ وعدہ لے اور ہامش جدیہ بھی وصول کرے۔ بینک اثاثہ کو مارکیٹ میں فروخت کرے اور اگر کوئی حقیقی نقصان ہو تو اُسے ہامش جدیہ سے پورا کر لے۔ وہ کسی اور کو کرایہ پر بھی دے سکتا ہے۔
2. گاہک نادہندگی کا مرتکب ہو۔ بینک اپنا لگا ہوا سرمایہ واپس نہ لے سکے۔ اثاثہ واپس لے بھی لیا جائے تو پھر بھی نقصان کی تلافی نہ ہو۔	عقد میں گاہک سے اس وعدے کی شق رکھی جائے کہ کرائے کی ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں وہ کچھ رقم چیرٹی اکاؤنٹ میں جمع کروائے گا۔ ہامش جدیہ سے کوئی حقیقی نقصان پورا کیا جا سکتا ہے۔ ضمانت یا رہن رکھی گئی چیز سے بھی حقیقی نقصان پورا کیا جا سکتا ہے۔
3. اثاثہ کی کوئی بڑی مرمت اور تباہی کا خطرہ۔	بینک اثاثے کا تکافل کرائے اور گاہک کی طرف سے تکافل پالیسی پر عملدرآمد کو یقینی بنانے کے لیے اقدام کرے۔
4. گاہک لیز کو جلد یعنی باہمی طے شدہ مدت سے پہلے ختم کر سکتا ہے۔	اثاثے کی بازار میں مالیت کو مدنظر رکھتے ہوئے بینک اُسے واپس لے کر فروخت کرنے سے اپنی لگی ہوئی رقم وصول کر سکتا ہے۔ ایسی صورتوں میں جہاں خطرہ زیادہ ہو، گاہک سے یہ وعدہ بھی لیا جا سکتا ہے کہ وہ باہمی طور پر پہلے سے طے کردہ قیمت کے جدول کے تحت اثاثہ خرید لے گا۔
5. یہ خدشہ کہ مستاجر اثاثہ کو غیر محتاط انداز سے استعمال کرے گا جس سے بینک کو مرمت کے اخراجات برداشت کرنے پڑیں۔	بینک مستاجر سے ایک ڈیڈ یا عہد حاصل کرے جس کے تحت وہ اثاثے کو ایک امانت کے طور پر استعمال کرنے کا پابند ہوگا۔ ٹرسٹ ڈیڈ میں یہ واضح کیا جائے کہ مستاجر کی بے توجہی یا معاہدہ سے ہٹ کر غلط استعمال کی وجہ سے ہونے والے نقصان کی ذمہ داری مستاجر کی ہی ہوگی۔

باکس 11.1: (جاری ہے)

6. افراطِ زر کی وجہ سے شرحِ حاصل کے کم ہونے کا خطرہ۔	اس خطرے کی پیش بندی ایک بینچ مارک سے منسلک متبدّل شرحِ کرایہ سے کی جاسکتی ہے جو فلور اور کیپ کی شرط کے ساتھ جائز ہے۔
7. لیز کے اختتام پر اثاثے کی فروخت۔ ممکن ہے کہ گاہک خریدنے پر تیار نہ ہو۔	بینک صرف ایسے اثاثہ جات لیز پر دے جن کی ری سیل مالیت کافی ہو۔ اُس صورت میں گاہک کی طرف سے انکار کا امکان ہی کم ہوگا اور اگر ایسا ہو بھی تو بینک اثاثے کو مارکیٹ میں فروخت کر سکے گا۔ ایک الگ سے ''خرید کا وعدہ'' بھی لیا جاسکتا ہے۔ جس کے تحت گاہک پابند ہوگا کہ اثاثے کو خریدے لیکن بہتر ہے کہ ایسا وعدہ مؤجر کی طرف سے ہی ہو۔

باکس 11.2: گاڑیوں کے اجارہ کا سودی لیز سے موازنہ

روایتی سودی لیز کی اسکیمیں	اجارہ منتہیۃ بالتملیک
1. سودی لیز کی اسکیموں میں کرائے پر لینے اور خریدنے کی شقیں ایک ہی عقد کا حصہ ہوتی ہیں جو جائز نہیں۔	اس لحاظ سے اجارہ میں کوئی ایسی شرط نہیں ہوتی بلکہ لیز پر اجارہ کے سارے قواعد لاگو ہوتے ہیں اور فروخت اُس کا حصہ نہیں ہوتی۔
2. گاہک گاڑی کو پہنچنے والے ہر نقصان کا ذمہ دار ہوتا ہے خواہ ایسا نقصان اُس کے کنٹرول سے باہر کسی وجوہات سے ہی کیوں نہ ہوا ہو۔	اجارہ میں ملکیت سے متعلق تمام خطرات اور اخراجات کا ذمہ دار بینک ہوتا ہے۔ گاہک صرف استعمال کے اور اس سے متعلقہ اخراجات ادا کرتا ہے۔
3. انشورنس لیز سے الگ ہوتا ہے جس کے اخراجات بلاواسطہ طور پر مستاجر کو ادا کرنے ہوتے ہیں۔	تکافل کے اخراجات مؤجر (بینک) ادا کرتا ہے۔ تاہم وہ مستاجر کو اعتماد میں لے کر انہیں کرایہ میں شامل کر سکتا ہے۔
4. کسی نقصان کی صورت میں اگر انشورنس کمپنی پورے نقصان کی ادائیگی نہیں کرتی تو بقایا رقم کی ذمہ داری گاہک (مستاجر) کی ہوتی ہے۔	اجارہ میں اگر تکافل کمپنی سے کلیم پورا نہ ملے تو نقصان بینک کو ہی اٹھانا پڑے گا، وہ مستاجر سے اس کا تقاضہ نہیں کر سکتا۔

باکس 11.2: (جاری ہے)

5. لیز پر لی گئی گاڑی چوری یا مکمل طور پر تباہ ہو جانے کی صورت میں بھی کرائے کی وصولی جاری رکھی جاتی ہے حتیٰ کہ انشورنس کلیم سے وہ رقم پوری ہو جائے ورنہ فرق مستاجر کو ادا کرنا ہوتا ہے۔

چونکہ اجارہ میں کرایہ استعمال کے عوض ہی واجب ہوتا ہے اس لیے چوری یا تباہی کی صورت میں کرائے کا استحقاق ہی ختم ہو جاتا ہے اور اسلامی بینک کرایہ نہیں لے سکتا۔

6. کئی روایتی لیزز میں مؤجر لیز کو کسی بھی وقت ختم کرنے کا یکطرفہ حق حاصل کر لیتا ہے جبکہ وہ مستاجر کو یہ حق نہیں دیتا۔

اجارہ ایک بائنڈنگ عقد ہے۔ مستاجر کی طرف سے کسی خلاف ورزی نہ ہونے کی صورت میں عقد کو ختم نہیں کیا جا سکتا تاہم عقد میں یہ شق رکھی جا سکتی ہے کہ معاہدے کی شقوں کی خلاف ورزی کی صورت میں کسی فریق کو یکطرفہ طور پر عقد ختم کرنے کا اختیار ہوگا۔

7. اکثر روایتی لیزز میں اگر مستاجر وقت پر کرایہ ادا نہیں کرتا تو اضافی رقم لی جاتی ہے جسے بینک اپنی آمدن شمار کرتے ہیں۔ یہ سود ہونے کی وجہ سے منع ہے۔

اجارہ میں مستاجر سے یہ انڈرٹیکنگ دینے کے لیے کہا جا سکتا ہے کہ بروقت ادائیگی نہ کرنے کی صورت میں وہ ایک مخصوص رقم بطور چیریٹی دے گا لیکن بینک اُسے اپنی آمدنی میں شمار نہیں کر سکتا۔ گزری ہوئی مدت پر کرائے کی تاخیراً ادائیگی کی صورت میں بینک کوئی اضافی رقم نہیں لے سکتا۔

8. روایتی لیز اسکیموں میں گاڑی لیز کی مدت ختم ہونے پر خود بخود یعنی بغیر کسی الگ عقد کے مستاجر کے نام منتقل کر دی جاتی ہے۔

اجارہ میں نہ تو مستاجر کو گاڑی خریدنے پر مجبور کیا جاتا ہے اور نہ ہی خود بخود منتقلی اُس کے نام ہوتی ہے۔ اگر مستاجر فائدہ سمجھے تو وہ ایک الگ سیل ڈیڈ کے تحت اثاثہ خرید سکتا ہے۔

9. ابتدا ہی میں گاہک کو پیشگی رقم ادا کرنی ہوتی ہے جس میں کچھ ڈاون پیمنٹ، پہلے سال کا انشورنس پریمیم، انشورنس کے دیگر اخراجات اور پہلے ماہ کا کرایہ شامل ہوتا ہے۔

اسلامی بینک عام طور پر صرف سیکیورٹی ڈپازٹ لیتے ہیں اور اگر عقد لیز فائنل نہ ہو سکے تو یہ ڈپازٹ واپس کرنا ہوتا ہے۔ بینک کو صرف حقیقی طور پر ہونے والے نقصان کے مقابل کٹوتی کا حق ہوتا ہے۔ وہ فرصت ضائعہ کی تلافی (Cost of funds) نہیں لے سکتے۔

باکس 11.3: اجارہ پر ایک فرضی کیس اسٹڈی

فرض کیجیے کہ میرٹ اسلامک بینک کا ایک گاہک اے بی سی ٹیکسٹائل ملز درج ذیل اثاثہ جات کے لیے اجارہ کی سہولت کا خواہاں ہے۔ گاہک یہ طے کرتا ہے کہ وہ اجارہ اثاثہ جات کی مالیت کے 10 فی صد کے مساوی ضمانتی رقم یا سائی جمع کرائے گا:

باکس 11.3: (جاری ہے)

1. کمپنی کاریں 20: Rs. 10,000,000 (XYZ بینک کے پاس L/C کھلوائی جاچکی ہے)۔
2. ٹرک 20: Rs: 360,000,000
3. ڈائنگ پلانٹ: Rs: 140,000,000 (گاہک کے پاس موجود)۔
4. لومز 50: Rs: 15,000,000 (ایک سال سے زیرِ استعمال ہیں)۔

میرٹ اسلامک بینک کے منیجر کو فیصلہ کرنا ہے:

ایشو #1:

مندجہ بالا میں سے کون سے اثاثہ جات ڈائریکٹ لیز اور کون سے "فروخت اور واپسی لیز" (Sale & Lease-back) کے تحت آسکتے ہیں، Sale & Lease-back کے لیے کن امور کو ذہن میں رکھنا ہوگا؟ اُس کے لیے کونسی دستاویزات ضروری ہوں گی۔

ایشو #2:

فرض کیا کہ فیکٹری نے کچھ لومز کرائے پر لے لیں۔ ایک سال بعد ABC اطلاع دیتی ہے کہ پانچ لوم میں خراب ہونے کی وجہ سے نا قابل استعمال ہیں اُن کی مرمت درکار ہے۔ بینک تکافل کمپنی کے نقصان کا تعین کرنے والے اہل کاروں سے نقصان کا تخمینہ اور مرمت کی لاگت کا اندازہ کرنے کا کہتا ہے جو رپورٹ دیتے ہیں کہ لُو میں گاہک کی طرف سے غیر تسلّی بخش دیکھ بھال کی وجہ سے خراب ہوئیں اور اُن کی مرمت میں ایک ماہ لگ جائے گا۔ فی لوم خرچ 20 ہزار روپے ہوگا۔ اُس صورت میں بینک کرائے کا تعین کس طرح کرے گا اور مرمت کی مدت کے کرایہ کا کیا فیصلہ ہوگا۔

ایشو #3:

ABC نے 20 کاریں 5 سال کے لیے لیز پر لے لیں اور انہیں استعمال کیا۔ دو سال بعد کمپنی بینک سے 10 کاریں 4 لاکھ روپے فی کار خریدنے کی درخواست کرتی ہے۔ اُس وقت فی کار بینک کی بقایا سرمایہ کاری ساڑھے تین لاکھ روپے ہے۔ 20 ہزار روپے فی کار بینک نے اُس سال کے تکافل کی مد میں پہلے ادا کر رکھے ہیں۔ آیا بینک کو گاہک کی درخواست منظور کرنی چاہیے۔ اس فیصلے کے لیے منیجر کو کون سی چیزیں مدنظر رکھنی چاہئیں؟

ایشو #4:

اُسی سال ایک کار حادثے میں تباہ ہو جاتی ہے تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ حادثے میں گاہک کا کوئی قصور نہیں تھا۔ گاڑی کی بقایہ سرمایہ کاری رقم ساڑھے تین لاکھ روپے ہے۔ بینک کو تکافل کمپنی سے جو کلیم ملتا ہے اُس کی مالیت ساڑھے چار لاکھ روپے ہے۔ جبکہ گاہک نے 50 ہزار روپے بطور ضمانتی رقم جمع کروا رکھے ہیں۔ عقدِ اجارہ کے تحت بینک کتنی رقم گاہک کو ادا کرنے کا قانوناً پابند ہے۔ باقی لیزز میں گاہک کی طرف سے ادائیگی عین تسلّی بخش ہے۔ بینک، گاہک کے نقصان کی کس طریقے سے تلافی کرسکتا ہے کہ اُسے یعنی بینک کو بھی کوئی نقصان نہ ہو۔

مندرجہ بالا ایشوز کا جواب:

جواب #1:

ڈائریکٹ لیز/ اجارہ

ٹرک ڈائریکٹ لیز کے ذریعے مہیا کیے جا سکتے ہیں بینک کو انہیں مارکیٹ سے خریدنا ہوگا۔

درج ذیل دستاویزات مطلوب ہوں گی:

- ایجنسی ایگریمنٹ اور ایجنسی نامہ۔
- اجارہ پر لینے کا وعدہ۔
- اجارہ معاہدہ درج ذیل کی صراحت کے ساتھ:
  - --اثاثے کی ضروری تفصیل
  - --کرایہ جات کی جدول
  - --اثاثہ کی حوالگی/ وصولی
  - --ڈیمانڈ پرامیسری نوٹ
- (اختتام پر) اثاثہ فروخت کرنے کا یکطرفہ وعدہ۔
- اختتام پر باقاعدہ بیع کا معاہدہ۔
- اختتام پر باقاعدہ معاہدہ بیع۔

سیل اینڈ لیز بیک

سیل اینڈ لیز بیک کے تحت ڈائنگ پلانٹ، لُومیں اور کمپنی کاریں شامل ہیں، چونکہ یہ اثاثے پہلے ہی ABC کی ملکیت ہیں۔ (کاروں کی L/C کمپنی کے نام کھل چکی ہے اس لیے بینک انہیں خرید کر پھر لیز بیک کرے گا)۔

درج ذیل دستاویزات مطلوب ہوں گی:

- کاروں اور پلانٹ کا بیع نامہ۔
- اجارہ پر لینے کا وعدہ۔
- عقدِ اجارہ درج ذیل تفصیل کے ساتھ:
- اثاثہ جات کی ضروری تفصیل
- کرایہ جات کی جدول
- ڈیمانڈ پرامیسری نوٹ
- اختتام پر اثاثہ فروخت کرنے کا وعدہ

سیل اینڈ لیز بیک کے لیے اسلامی بینک اس بات کا یقین کر لے کہ گاہک سودی کاروبار سے بچنے اور آئندہ کے لیے کسی اسلامی بینک سے کاروبار کا تہیہ رکھتا ہے۔ یہ بھی ضروری ہے کہ اثاثے کی پھر گاہک کو فروخت ایک سال سے پہلے نہ ہو (ورنہ بیع العینہ ہوگی جو ممنوع ہے)۔

جواب #2:

انسپکٹرز کی رپورٹ کے مطابق لومیں گاہک کے غیر محتاط رویے اور غیر تسلی بخش دیکھ بھال کی وجہ سے خراب ہوئیں اس لیے بینک اُسے مرمت کروانے کا کہے گا جس کا خرچ خود گاہک برداشت کرے گا۔ بظاہر کرایہ بھی واجب ہوتا رہے گا تاہم ایسے کیسز شریعہ ایڈوائزر کو پیش کیے جائیں جو نوعیت کے مطابق فیصلہ کریں کہ گاہک کسی رعایت کا مستحق ہے یا نہیں۔

جواب #3:

دی گئی صورتحال میں بینک گاہک کی طرف سے کاریں خریدنے کی آفر قبول کرلے کیونکہ آفر کی قیمت 3.7

ملین روپے کی موجودہ قابلِ وصول رقم سے زیادہ ہے اور سیکیورٹی ڈیپازٹ کی واپسی کے بعد بینک 30 ہزار روپے فی کار کے حساب سے تین لاکھ روپے کا منافع حاصل کر رہا ہے (اس مفروضے کے ساتھ کہ سیکیورٹی ڈیپازٹ آفر پرائس میں شامل ہے)۔

جواب #4:

عقدِ اجارہ کے مطابق ایسا نقصان جس کی وجہ گاہک نہ ہو، مؤجر/ بینک کو برداشت کرنا ہے۔ چونکہ اثاثہ تباہ ہو گیا ہے گاہک کو اپنا سیکیورٹی ڈیپازٹ 50 ہزار روپے واپس لینے کا حق ہے۔ بینک مالک کی حیثیت سے تکافل عطیہ /پریمیم ادا کرتا رہا ہے۔ قانونی لحاظ سے تکافل کلیم بھی اُسی کا حق ہے۔ تاہم گاہک اس لیے اُس طرح کے اثاثے کے بازار میں رائج کرائے سے زیادہ کرایہ ادا کرتا رہا ہے کہ بینک نے نارمل کرایہ میں اثاثے کی لاگت بھی شامل کی ہے۔ معاہدے کے تحت وہ تمام قسطیں ادا بھی کرتا رہا ہے۔ اجارہ پر آئی او فی اسٹینڈرڈ کی شق نمبر 8/8 کے مطابق بینک کو چاہیے کہ مجموعی طور پر گاہک کو ایک لاکھ 30 ہزار روپے ادا کرے جس میں 50 ہزار روپے سیکیورٹی کے اور 20 ہزار روپے کی پیشگی تکافل عطیہ کی رقم کو نکال کر 80 ہزار روپے تکافل سے ملنے والے کلیم سے ہیں۔

باکس 11.4: عقدِ اجارہ میں اکاؤنٹنگ کا طریق کار

1. آپریٹنگ (عملیاتی) اجارہ:

بینک بطور مؤجر جو اثاثہ جات خریدتا ہے ان کو:

- ہسٹاریکل لاگت پر شمار کیا جاتا ہے۔
- فرسودگی عام پالیسی کے مطابق۔
- اجارہ اثاثہ اکاؤنٹ میں بطور سرمایہ کاری کی مقدار۔

اجارہ آمدن/خرچ:

- لیز کے دوران مختلف مدتوں میں تناسب کے لحاظ سے۔
- لیز سے ہونے والی آمدن کے طور پر شمار کیا جاتا ہے۔

ابتدائی بلاواسطہ لاگت:

- پوری لیز مدت پر تناسب کے لحاظ سے شمار کرنا یا یکبارگی خرچ تصور کرنا۔

اثاثہ کی مرمت:

- اگر مرمت پر آنے والے اخراجات مختلف برسوں میں مختلف اور واضح طور پر الگ ہوں تو "پرووِیژن برائے مرمت" رکھیں۔
- بینک کی اجازت سے متاجر جو مرمت کرے اُسے بینک کا خرچ شمار کیا جائے۔

2. **اجارہ منتہیہ بالتملیک بذریعہ ہبہ:**

- اثاثہ کو ہسٹاریکل لاگت پر شمار کیا جاتا ہے۔

باکس 11.4: (جاری ہے)

❁ اجارہ منتہیۃ بالتملیک کے طور پر پیش کیا جائے، بک ویلیو کے لحاظ سے۔

❁ فرسودگی عام پالیسی کے اعتبار سے۔

❁ کوئی بقیہ (Residual) مالیت منہا نہیں کی جائے گی، کیونکہ اثاثہ کو بطور تحفہ منتقل کرنا ہے۔

⊙ اجارہ آمدن/خرچ مندرجہ بالا (نمبر 1) کے مطابق ہوگی۔

⊙ ابتدائی بلاواسطہ لاگت مندرجہ بالا (نمبر 1) کے مطابق ہوگی۔

⊙ اثاثہ کی مرمت مندرجہ بالا (نمبر 1) کے مطابق ہوگی۔

کسی مالی مدت یا لیز کے اختتام پر:

❁ معاہدے کے مطابق اور ساری اجارہ اقساط کی ادائیگی پر ملکیت منتقل کر دی جاتی ہے۔

⊙ اثاثہ کی مکمل مستقل خرابی/اثاثے کی فروخت کی صورت میں۔

❁ اگر اجارہ کی قسطیں کرائے کی جائز (Fair) مقدار سے زیادہ ہوں اور خرابی یا تباہی مستاجر کی کسی غلطی کی وجہ سے نہ ہو تو دونوں کے مابین جو فرق ہو وہ انکم اسٹیٹمنٹ میں بطور بینک کی واجب الادا رقم شمار کیا جائے گا۔

3. **اجارہ منتہیۃ بالتملیک میں رسمی یا پہلے سے مقرر کردہ قیمت کے بدلے اثاثے کی منتقلی:**

اثاثہ کی خریداری، اجارہ آمدن/خرچ، ابتدائی بلاواسطہ لاگت اور اثاثہ کی مرمت کی اکاؤنٹنگ مندرجہ بالا 2,1 کے مطابق ہوگی۔

مالی مدت یا لیز کے اختتام پر:

❁ اجارہ قسطوں کے تسویے اور مستاجر کی طرف سے اثاثہ خرید لینے پر حقِ ملکیت منتقل ہو جاتا ہے (بینک کا اثاثہ اکاؤنٹ = Debit)۔

❁ اگر مستاجر کے لیے اثاثہ خریدنا لازم نہیں یا وہ نہیں خریدتا تو اُسے بینک کے کھاتے میں اثاثہ برائے اجارہ ہی شمار کیا جائے گا اور اُس کی خالص بک ویلیو یا نقدی کی شکل میں مالیت میں ویلیو، جو کم ہو، وہ مالیت لی جائے گی۔ نقدی کی شکل میں مالیت اور خالص بک ویلیو کے مابین فرق کو نقصان ظاہر کیا جائے گا۔

❁ اگر مستاجر نے اثاثہ خریدنے کا وعدہ تو کر رکھا تھا مگر وہ ایسا نہیں کرتا اور نقدی کی شکل میں ویلیو اثاثہ کی خالص بک ویلیو سے کم ہو تو دونوں کے فرق کو گاہک سے قابلِ وصول رقم شمار کیا جائے گا۔

⊙ اثاثہ کی مکمل خرابی یا اثاثے کی فروخت کی صورت میں۔

❁ مندرجہ بالا (نمبر 2) کے مطابق۔

4. **اجارہ منتہیۃ بالتملیک میں لیز کی مدت ختم ہونے سے پہلے لیز منسوخ کرنا اور بقایا اجارہ اقساط کے عوض اثاثے کی مستاجر کو فروخت:**

اس میں بھی اجارہ کے اثاثہ کی خرید، اجارہ آمدن/خرچ، اثاثے کی مرمت اور مستقل خرابی/اثاثے کی فروخت کی اکاؤنٹنگ مندرجہ بالا کے مطابق ہی ہوگی۔

12
شراکتی کاروبار: شرکت اور اس کی مختلف شکلیں

12.1 تعارف:

اسلامی اصولوں کے تحت مالکاری کے تمام طریقے حقیقی معاشی معاملات اور اثاثہ جات پر مبنی ہوتے ہیں اور لین دین میں متعلقہ فریقوں کی ذمہ داری یا واجبات کا تعین کرتے ہیں۔ نفع/ نقصان میں شراکت پر مبنی (PLS) طریقے جن کے مطابق کاروباری فریق مل جل کر تجارتی خطرات (Risk) برداشت کرتے ہیں اسلامی مالکاری نظام کی بنیاد ہیں۔ اسلامی مالکاری کے ماہرین کی اکثریت ان طریقوں کو پسندیدہ ترین کاروباری طریقے قرار دیتی ہے۔ اس کا مطلب ہرگز نہیں کہ غیر شراکتی طریقے جن پر پچھلے ابواب میں تفصیلی بحث کی گئی ہے کاروباری خطرے سے مبرا ہوتے ہیں۔ کیونکہ کاروباری رسک لینا اور معاہدے کے تحت ذمہ داری پوری کرنا کسی بھی کاروبار میں جائز منافع کی لازمی شرط ہے (جیسا کہ ہم تیسرے اور چوتھے باب میں پڑھ چکے ہیں) تاہم کاروبار کے شراکت پر مبنی طریقوں میں متعلقہ فریقوں کو بلاواسطہ طور پر نفع یا نقصان میں شریک ہونا ہوتا ہے۔

مشارکہ اور مضاربہ کے عقود شراکت پر مبنی کاروبار کی بنیاد ہیں۔ شراکت حقِ ملکیت میں ہوسکتی ہے جس کو ہم شرکۃ المِلک کہہ سکتے ہیں، اس میں ضروری نہیں کہ کاروبار کر کے نفع کمانا ہی اس کا مقصد ہو۔ شراکت بذریعہ عقد (شرکۃ العقد) بھی ہوسکتی ہے جس کے حصہ داران منافع کمانے کی غرض سے کوئی مشترکہ کاروبار کرتے ہیں، نفع کی تقسیم کے لیے پہلے سے کوئی نسبت طے کرتے ہیں اور نقصان کی صورت میں ہر حصہ دار اپنے سرمایہ کے تناسب سے نقصان برداشت کرتا ہے۔ شراکت کی دوسری اہم شکل مضاربہ ہے جس میں ایک فریق سرمایہ فراہم کرتا ہے اور دوسرا اس سرمایہ سے مشترکہ کاروبار کرتا ہے۔ مشارکہ اور مضاربہ، جنہیں مشترکہ طور پر مالکاری کے شراکتی طریقے قرار دیا جاتا ہے مبنی بر رسک (Risk-based) سرمائے کی فراہمی کا ذریعہ ہیں۔ اس باب میں ہم شراکتی نظام کی مختلف شکلوں بشمول مشارکہ، مضاربہ، مشترک سرمائے کی جدید کارپوریشنز اور مشارکہ متناقصہ پر بطور مالکاری طریقے بحث کریں گے جنہیں اسلامی مالکاری کے ادارے اپنے کاروبار کے لیے استعمال کر رہے ہیں۔

شراکتی بنیادوں پر کاروبار قبل اسلام دور میں وسیع پیمانے پر رائج تھا۔ آنحضرت ﷺ نے نبوت سے پہلے کی زندگی میں خود اس بنیاد پر کاروبار کیا۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے بھی آپ ﷺ کے سامنے اور بعد میں

شراکتی کاروبار کیا۔ اسلام نے کاروباری مشارکت کے نظام کو قبول کیا ہے۔[1] عرب اور دیگر علاقوں کے مسلمانوں میں شرکت کا طریقہ اس قدر عام تھا کہ یورپ کے جن علاقوں میں مسلمان گئے وہاں عیسائیوں نے بھی اس بنیاد پر کاروبار کیا۔[2]

فقہ کی قدیم کتابوں میں مشترکہ طور پر کیے جانے والے کاروبار کو ''شرکۃ'' کے تحت زیر بحث لایا گیا ہے۔ شرکۃ وسیع معنوں میں مشترکہ کاروبار کی کئی شکلوں کو محیط ہے۔ اس لحاظ سے سلف فقہا کی اکثریت کے مطابق مضاربہ بھی شرکۃ ہی کی ایک قسم ہے۔ چنانچہ فقہ کی کتابوں میں مضاربہ سے متعلق بحث شرکۃ کے تحت بھی ملتی ہے اور مضاربہ کے الگ نام کے تحت بھی۔

معاصر فقہاء مشارکہ کی اصطلاح کو وسیع اور محدود ہر دو معنوں میں استعمال کرتے ہیں، محدود معنوں میں یہ عقد کے تحت ایسی شرکت کے لیے استعمال ہوتی ہے جس میں تمام حصہ داران مختلف یا برابر سرمایہ فراہم کرتے ہیں اور اُس میں کام کرنے کا استحقاق بھی رکھتے ہیں۔ مخصوص اعتبار سے یہ مشارکہ اور مضاربہ کا ایسا مجموعہ ہے جس میں مضارب، رب المال کی طرف سے فراہم کیے گئے سرمایہ کے علاوہ خود بھی سرمایہ لگاتا ہے۔ فقہا کے نزدیک یہ طریقہ بھی جائز ہے۔[3]

اس باب میں ہم فقہ کی روایتی کتابوں میں مذکور شرکۃ کے تصور پر بحث کریں گے۔ جدید دنیا میں نفع و نقصان میں شراکتی نظام کی عملی تطبیق بھی کسی حد تک زیر بحث آئے گی۔

جدید دور میں شرکۃ پارٹنرشپ فرموں، جوائنٹ اسٹاک یعنی مشترکہ سرمائے کی کمپنیوں، امدادِ باہمی کی سوسائٹیوں اور ایک لحاظ سے کاروباری مجموعوں، تنظیموں (Cartels)، سنڈیکیٹ یعنی انجمنوں اور ٹرسٹس وغیرہ کی شکلوں میں موجود ہے۔ جدید قانون کے تحت ان تمام اقسام کو مقاصد اور اشتراک کی نوعیت کے اعتبار سے متفرق قوانین کے تحت لایا جاتا ہے۔ اسلامی اور جدید قانون کے تحت شراکتی کاروباروں میں فرق یہ ہے کہ اول الذکر کو مذہبی شناخت حاصل ہے۔ شراکت کے اصولوں اور قواعد پر بحث کے لیے ہم تین حوالوں یعنی مشارکہ، مضاربہ اور مشارکۂ متناقصہ سے بحث کریں گے۔ مشارکۂ متناقصہ شرکت کے عام اصولوں کے تحت اسلامی فقہ کی ایک جدید ترین ارتقائی شکل ہے۔

12.2 شرکت کا جواز، شکلیں اور تعریف:

قرآن، سنت اور اسلامی فقہاء کے اجماع سے شرکۃ کا جواز ملتا ہے۔[4] خاص طور پر شرکۃ کی دو قسموں،

---

① حسن، 1993ء، ص 104۔

② دیکھیے Postan and Rich، 1952ء، 2، ص 173، 267۔

③ عثمانی، 2000a، ص 33-27، 53، 54۔

④ قرآن مجید، 4:12، 38:24؛ ایک حدیث قدسی کے مطابق آپ ﷺ نے فرمایا کہ اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے ''جب تک دو حصہ دار ایک دوسرے سے مخلص اور دیانتدار رہتے ہیں اُس وقت تک میں اُن کے ساتھ تیسرا حصہ دار رہتا ہوں''۔ (ابوداؤد اور صحیح الحاکم)

یعنی شرکۃ العنان (عام شرکت) اور مضاربہ جنھیں ہم تفصیل سے زیر بحث لائیں گے، کو تمام مکاتبِ فکر کے فقہا کی منظوری حاصل ہے۔ فقہاء شرکۃ کو شرکۃ المِلک (کسی شے کے حق ملکیت میں شرکت) اور شرکۃ العقد (عقد کے تحت مشترکہ کاروبار) کی دو بڑی اقسام میں تقسیم کرتے ہیں۔

فقہ کی قدیم کتابوں میں شرکۃ کے حوالے سے بحث اور جدید کاروباری صورتحال کو سامنے رکھا جائے تو وسیع معنوں میں شرکۃ سے مراد ایسا کاروبار ہے جس میں دو یا دو سے زیادہ اشخاص اپنا سرمایہ، محنت یا اُدھار کاروبار کے لیے بازار میں اپنی شہرت (Creditworthiness) اس طرح ملا لیتے ہیں کہ اُن میں سے ہر ایک کے یکساں حقوق و ذمہ داریاں ہوتی ہیں اور اُن کا مقصد نفع، آمدن یا مشترکہ سرمائے میں اضافے میں طے شدہ نسبت سے حصہ داری اور نقصان کی صورت میں ہر حصہ دار کو سرمائے کی نسبت کے اعتبار سے نقصان برداشت کرنا ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ شراکتی کاروبار کے لیے سرمایہ لازمی نہیں ہے (ذہنی، جسمانی اور سماجی صلاحیتیں بھی شرکت کی بنیاد بن سکتی ہیں)۔ اس تعریف کے حوالے سے اور اسلامی قانون تجارت کے مطابق نفع / آمدن خرید و فروخت، کاروباری ساکھ، اثاثہ جات کے کرائے یا مزدوری کے ذریعے حاصل کیا جا سکتا ہے۔[1]

12.2.1 ملکیت میں شراکت (شرکۃ الملک):

شرکۃ کی اس قسم کا بنیادی عنصر کسی سبب سے لازمی طور پر یا اپنی چاہت سے کسی اثاثے کی مشترکہ ملکیت ہے۔ دو یا دو سے زیادہ اشخاص ایک چیز کے مشترکہ مالک بنتے ہیں۔ اس قسم کو آپشنل شرکۃ اور لازمی شرکۃ کی دو قسموں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ آپشنل شرکۃ الملک میں دو شخص کسی مخصوص چیز کو مشترکہ طور پر خریدتے ہیں یا یہ دونوں کو بطور تحفہ دی جاتی ہے اور وہ دونوں اُسے قبول کر لیتے ہیں یا وصیت کے طور پر انہیں حاصل ہوتی ہے اور وہ اُسے قبول کر لیتے ہیں۔ بنیادی طور پر اس شرکت کا مقصد کاروبار کر کے نفع کمانا نہیں ہوتا۔ مشترکہ مالکان مشترکہ یا انفرادی طور پر اثاثے کو استعمال کر سکتے ہیں۔ لازمی شرکۃ الملک وہ ہے جس میں دو اشخاص کا سرمایہ یا اشیاء اُن کی مرضی کے بغیر اس طرح اُن کی ملکیت میں آتی ہیں کہ اُن کو الگ الگ کرنا مشکل یا ناممکن ہوتا ہے یا وہ بطور میراث اُن کو حاصل کرتے ہیں۔ (دیکھیے: وهبة الزحيلي، اقسام شركة)

شراکت کی دیگر اقسام میں ایک حصہ دار دوسروں کا ایجنٹ یا نمائندہ ہوتا ہے جبکہ شرکۃ الملک میں مشترکہ مالکان ایک دوسرے کے ایجنٹ نہیں ہوتے اور ایک حصے دار کی عدم موجودگی کی صورت میں دوسرا حصہ دار نہ تو اُس کی اجازت کے بغیر پہلے حصہ کو استعمال میں لا سکتا ہے اور نہ ہی اُس کی کوئی ذمہ داری اُس پر عائد کی جا سکتی ہے۔ تاہم ایک حصہ دار اپنے حصے کو دوسرے حصہ دار یا کسی تیسرے شخص کے ہاتھ فروخت کر سکتا ہے۔ اور اگر اشتراک کی صورتحال ایسی ہو یا چیز / اثاثہ اس طرح کا ہو کہ تیسرے فریق کے ساتھ فروخت

[1] شرکۃ کی متفرق اقسام کے لیے دیکھیے ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 1 اور عثمانی 2000b ص 144-139۔

کرنے میں قانونی یا عملی مسائل درپیش ہوں تو ایک حصہ دار اپنا حصہ دوسرے حصہ دار کی مرضی کے بغیر فروخت نہیں کرسکتا۔ اگر ایک حصہ دار مشترکہ اثاثہ کو استعمال کرتا ہے تو دوسرے حصہ دار اپنے حصے کے عوض کرایہ وصول کرنے کا استحقاق رکھتے ہیں۔ اس صورت میں شرکۃ الملک سے ہونے والی کرایہ کی آمدن ہر حصہ دار کے ملکیتی تناسب سے تقسیم کی جاتی ہے۔

12.2.2 کاروباری عقد کے تحت شراکت (شرکۃ العقد):

یہ شراکت داری کی وہ بڑی قسم ہے جو ایجاب وقبول سے وجود میں آتی ہے اور زیادہ تر جدید کاروباری لین دین جس میں دو یا زیادہ اشخاص شامل ہوں، میں مستعمل ہے۔ آئی او فی اسٹینڈرڈ کے مطابق شرکۃ العقد دو یا دو سے زیادہ اشخاص کا ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت وہ اپنے اثاثے ،محنت یا ذمہ داریاں ملا لیتے ہیں تاکہ مشترکہ کاروبار سے نفع حاصل کرسکیں۔[1] اس میں حصہ دار ایک دوسرے کے وکیل ہوتے ہیں۔ ایک حصہ دار دوسرے کی رضامندی کے بغیر اپنا حصہ فروخت نہیں کرسکتا نہ ہی دوسرے کو اُس کے سرمائے یا اُس پر نفع کی گارنٹی دے سکتا ہے۔

شرکۃ العقد کو عموماً تین زمروں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ شرکۃ الأموال جس میں تمام حصہ داران مشترکہ کاروبار کے لیے سرمایہ فراہم کرتے ہیں جو تناسب کے اعتبار سے سب کی مشترکہ ملکیت میں آ جاتا ہے۔ شرکۃ الأعمال یعنی ہنرمندی میں شراکت جس میں حصہ داران گاہکوں کے لیے مشترکہ طور پر کوئی خدمات فراہم کرتے یا کام کرتے ہیں اور شرکۃ الوجوہ یعنی کاروباری ساکھ میں شراکت۔

شرکۃ المفاوضہ یا برابری کی شراکت داری:

حنفی فقہاء کے مطابق شرکۃ المفاوضہ میں دو اشخاص جو سرمائے ،حقوق اور مذہبی رجحان کے اعتبار سے ایک دوسرے کے برابر ہوں مشترکہ کاروبار کا معاہدہ کرتے ہیں۔ چونکہ اس میں ہر لحاظ سے برابری درکار ہے اس لیے اس کے تحت کاروبار نہایت مشکل اور پیچیدہ ہے اس لیے شراکت کی یہ قسم عملاً ناپید ہے۔ سلف فقہاء میں اس کا تذکرہ صرف حنفی فقہا رحمہم اللہ ہی نے کیا ہے۔ امام شافعی، امام احمد ابن حنبل، امام مالک اور جعفری فقہاء رحمہم اللہ اس طرز کی شراکت کی منظوری نہیں دیتے۔[2]

شرکۃ العنان یا عام شراکتی کاروبار:

شرکۃ العنان مشترکہ سرمائے کا ایسا کاروبار ہے جس میں دو یا زیادہ اشخاص سرمایہ ڈالتے ہیں جن کا برابر ہونا لازمی نہیں ہے۔ مشترکہ سرمائے سے وہ کسی مخصوص کاروبار یا عام تجارت میں حصہ دار بن جاتے

---

[1] آئی او فی اسٹینڈرڈ 2004-5a ،اسٹینڈرڈ برائے شرکۃ شق 2/1 ،ص 200۔

[2] شافعی مسلک کے فقہا صرف شرکۃ العنان کو ہی جائز خیال کرتے ہیں (عثمانی b 2000 ،ص 186 ،حوالہ از مغنی المحتاج: رملی تکملة شرح المهذب.

ہیں۔ ہر حصہ دار عقد کے مطابق اپنا کام کرتا ہے اور ایسا کرنے میں دوسرے حصہ داروں کا وکیل یعنی ایجنٹ ہوتا ہے مگر ان کے سرمائے کا ضامن نہیں ہوتا۔ تمام فقہا اس کے جواز پر متفق ہیں۔ شراکتی کاروبار کی یہ اہم ترین قسم ہے جو جدید دور کے مشترکہ کاروباری طریقوں سے بہت حد تک مشابہت رکھتی ہے۔ اس باب میں ہم زیادہ تر شرکۃ العقد کی اس قسم کے تحت ہی بحث کریں گے۔

شرکۃ الأعمال (ہنر مندی کی شراکت):

شرکۃ العمل جس کو شرکۃ الصنائع بھی کہتے ہیں، کاروبار کی ایسی شکل ہے جس میں دو یا زیادہ اشخاص مل کر کوئی کام کرنے اور اس مشترکہ کام سے ہونے والی آمدن کو تقسیم کرنے کا معاہدہ کرتے ہیں۔ اسے شرکۃ تقبل یا شرکۃ الأبدان بھی کہا جاتا ہے۔ فقہی کتابوں میں مذکور اس کی کچھ مثالیں طبی ماہرین، اساتذہ، کان کنی کرنے والوں، ٹرانسپورٹرز اور کسانوں کی خدمات کے مشترکہ کاروبار ہیں۔[1] اس میں ہر حصہ دار ضرورت کے تحت اپنے وسائل لاتا ہے جو مشترکہ کاروبار کی ملکیت میں نہیں آتے بلکہ خود اُسی کے رہتے ہیں۔

شرکۃ الوجوہ یا ساکھ میں شراکت:

شراکت کی اس قسم میں دو یا زیادہ اشخاص بازار میں اپنی ساکھ کے لحاظ سے ادھار پر مال خریدتے ہیں۔ اُس مال کی مشترکہ طور پر فروخت سے جو منافع حاصل ہوتا ہے اُسے طے شدہ نسبت سے آپس میں تقسیم کرنے کا معاہدہ کرتے ہیں۔ وہ اپنی ذمہ داریاں باہم طے کردہ تناسب سے برداشت کرتے ہیں۔ لیے گئے قرضوں کی ادائیگی کے لیے حصہ داران کی ذمہ داری کا تعین بھی باہمی طور پر کیا جاتا ہے۔[2] امام شافعی رحمہ اللہ کے نزدیک اس طرح کی شراکت جائز نہیں ہے۔ مالکی فقہاء کا بھی خیال ہے کہ اس طرح کی شراکت میں خلافِ اصول غیر یقینی صورتحال پائی جاتی ہے اس لیے یہ جائز نہیں۔ تاہم وہ اس شرط پر اس کو جائز قرار دیتے ہیں کہ ذمہ داری کا تعین عقد کے وقت ہی کر لیا جائے۔ مثال کے طور پر مشترکہ طور پر ادھار پر خریداری اور منافع پر اُس کی فروخت کا معاہدہ۔[3]

حنفی اور حنبلی فقہاء رحمہم اللہ ساکھ کے لحاظ سے شراکتی کاروبار کے جواز پر متفق ہیں۔ ان کے نزدیک حصہ داران کو نقصان اُس تناسب سے برداشت کرنا ہوتا ہے جس پر وہ ابتدا میں اتفاق کر لیتے ہیں۔ اگر معاہدے میں ہر حصہ دار کی ذمہ داری کا تعین نہیں کیا جاتا تو ہر حصہ دار کو اپنا لیا ہوا اُدھار خود ادا کرنا ہوگا اور جو حصہ دار باقاعدہ کام کر رہے ہوں گے انہیں مزدوری یا تنخواہ ملے گی نہ کہ منافع میں حصہ۔

---

[1] المدونۃ الکبریٰ، قاہرہ 1323ھ؛ 12، ص 51۔

[2] آئی او فی اسٹینڈرڈ 2004-5a، اسٹینڈرڈ برائے شرکۃ شق 3/2۔

[3] المدونۃ الکبریٰ، قاہرہ 1323ھ؛ 12، ص 5۔

مضاربہ:

مضاربہ یا سرمائے اور محنت کے اشتراک سے حاصل ہونے والے منافع میں حصہ داری ایسا عقد ہے جس میں ایک فریق اپنے سرمائے کے عوض اور دوسرا فریق اپنی محنت کے عوض نفع کا حق دار ٹھہرتا ہے (اس کی تفاصیل ہم بعد میں بیان کریں گے)۔

شرکت کی مندرجہ بالا اقسام میں سے شرکۃ العنان اور مضاربہ کے جواز کو فقہا کا اجماع حاصل ہے۔ بلکہ شافعی، جعفری اور امام ابن حزم جیسے ظاہری فقہا ﷭ تو صرف ان دونوں اقسام کو ہی مشترکہ کاروبار کی جائز شکلیں قرار دیتے ہیں۔ شافعی اور جعفری مکاتبِ فکر کے مطابق شرکۃ سے مراد ترجیحاً تجارتی مقصد کے لیے کیا جانے والا ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت حصہ دار تجارت سے ہونے والے منافع جات کو مشترکہ طور پر حاصل کرتے ہیں۔ البتہ حنفی اور مالکی فقہاء ﷭ وسیع تر شراکتی کاروبار کی اقسام کے قائل ہیں۔

شرکۃ العنان مشترکہ کاروبار کے لیے مناسب ترین ہے کیونکہ اس کے اصولوں کو کسی بھی کاروباری ڈھانچے کے تحت جدید دور کی تجارتی سرگرمیوں کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ یہ کسی کاروبار کے لیے ایسا تجارتی اشتراک ہے جس میں منافع طے شدہ نسبت سے تقسیم ہوتا ہے جبکہ نقصان ہر حصہ دار کو اُس کے سرمائے کے تناسب سے برداشت کرنا ہوتا ہے۔ دو یا زیادہ حصہ دار درج ذیل شرائط پر مشترکہ کاروبار کرتے ہیں۔

1. حصہ دار سرمایہ کسی بھی تناسب سے فراہم کر سکتے ہیں۔
2. مشترکہ مال میں عمل دخل اور شرکت کے انتظامی امور میں استحقاق ہر حصہ دار کے سرمائے کے تناسب سے مختلف ہو سکتا ہے۔
3. منافع کی تقسیم بھی حصہ داروں کے سرمائے کے تناسب سے مختلف ہو سکتی ہے۔ باہمی رضامندی سے حصہ دار تقسیم کی نسبت طے کر سکتے ہیں۔
4. نقصان بہر صورت لگائے گئے سرمائے کی نسبت سے ہی برداشت کرنا ہوگا۔
5. تمام حصہ دار ایک دوسرے کے ایجنٹ (وکیل) ہوتے ہیں۔
6. کوئی شریک دیگر حصہ داروں کی غلطیوں اور بے توجہی سے ہونے والے نقصان کی تلافی کا ذمہ دار نہیں ہوتا۔

درج بالا آخری شرط کے حوالے سے فقہاء کی کئی رائیں ہیں۔ حصہ داران کے حقوق اور اُن کی ذمہ داریوں کے بارے میں فقہا کا خیال ہے کہ وہ شراکتی سرمائے/ اثاثہ جات کو فروخت کر سکتے ہیں، اُس سے تجارت کر سکتے ہیں، کسی دوسرے کے ہاتھ ڈیپازٹ یا رہن کے طور پر دے سکتے ہیں اور کسی اور کو مضاربہ کی بنیاد پر کاروبار کے لیے دے سکتے ہیں۔[1] فقہاء کے مطابق حصہ داران کاروباری ضروریات اور مروجہ لین

[1] الکاسانی، 1993ء، ص: 68، 69۔

دین کے مطابق دیگر ایسے تمام کام بھی سرانجام دے سکتے ہیں جو شریعت کے بنیادی اصولوں سے مطابقت رکھتے ہوں۔ اگر کوئی حصہ دار مشترکہ کاروبار کے لیے قرض لیتا ہے تو تمام حصہ داران مشترکہ طور پر اس کی ادائیگی کے ذمہ دار ہوں گے۔[1]

مشارکہ (اور اُسی طرح مضاربہ) کا عقد کسی مخصوص پراجیکٹ یعنی اس کی تکمیل تک کے لیے بھی ہوسکتا ہے اور کسی حصہ دار کی طرف سے اُس کے حصہ کی شرکت کے دوران ہی واپسی کی بنیاد پر بھی[2] (جسے Redeemable یا شرکۃ متناقصہ بھی کہا جاسکتا ہے)۔ مؤخر الذکر قسم کی مشارکت مالیاتی اداروں کے لیے زیادہ موزوں ہے۔ اگر کوئی مشارکہ کاروبار منسوخی یا خاتمے کے امکان کے بغیر جاری رہے تو اُسے مسلسل یا غیر منقطع (Perpetual) مشارکہ کہا جاتا ہے۔

مندرجہ بالا بحث سے یہ نتیجہ اخذ کیا جاسکتا ہے کہ اسلامک لاء میں شرکۃ سے مراد مشترکہ کاروبار کی تمام اقسام ہیں جن میں مضاربہ بھی شامل ہے۔ اس طرح کچھ فقہا مضاربہ کو شرکۃ کی ہی ایک قسم قرار دیتے ہیں جبکہ دیگر فقہا اُسے ایک الگ طریقۂ کاروبار قرار دیتے ہیں۔ معلوم ہوتا ہے کہ یہ اختلاف کاروباری حالات کے جائزہ کی بنیاد پر ہے نہ کہ شرکت کے اصولوں پر کسی بڑے اختلاف کی وجہ سے۔ اوّل الذکر رائے مالکی اور حنبلی مکاتبِ فکر کے کئی فقہا کی ہے جبکہ حنفی فقہا مؤخر الذکر رائے کے قائل ہیں۔ حنفی فقہا کی رائے ہے کہ مضاربہ کو شرکت کی قسم شمار نہیں کیا جانا چاہیے کیونکہ شراکت میں معاہدہ کرنے والے فریق سرمائے میں حصہ دار بن جاتے ہیں اور جونہی کاروبار شروع کیا جاتا ہے یا سرمایہ ملایا جاتا ہے، وہ سب ممکنہ نقصان کے ذمہ دار ٹھہرتے ہیں۔ اس کے برعکس مضاربہ میں کام کرنے والا فریق نہ اُس وقت تک حصہ دار بنتا ہے اور نہ ہی نقصان کا ذمہ دار ٹھہرتا ہے جب تک کہ کاروباری عمل کے نتیجے کے طور پر نفع/ نقصان ظاہر نہ ہو جائے۔ اگرچہ معاہدہ نافذ ہو چکا ہوتا ہے مگر نفع ظاہر ہونے سے پہلے عامل یعنی کام کرنے والے حصہ دار کی حیثیت ایک ایجنٹ کی سی ہوتی ہے۔

12.3 مشارکہ کے بنیادی اصول:

اس سیکشن میں ہم بڑی حد تک مشترکہ سرمائے سے کیے جانے والے عام شراکتی کاروبار (شرکۃ الأموال/ شرکۃ العنان) پر بحث کریں گے۔ کسی صحیح اور جائز عقد کے لیے ضروری شرائط مثال کے طور پر متعلقہ فریقوں کی آزادی سے ہونے والی رضا مندی جو کسی دھوکے، غلط بیانی اور جبر کے بغیر ہونی چاہیے، شرکۃ کے صحیح عقد کے لیے بھی پوری ہونی چاہییں۔ کچھ دیگر لوازمات بھی پورے ہونے چاہییں جن کا تذکرہ نیچے کیا جاتا ہے۔

---

[1] الکاسانی، 1993، ص: 72۔

[2] ابن قدامہ، 1367ھ؛ 5، ص 63۔

12.3.1 حصہ داران کے اعتبار سے شرائط:

شرکۃ کی تعریف میں استعمال کیے جانے والے لفظ ''شخص'' کا اطلاق طبعی افراد اور قانونی افراد یعنی مشترکہ سرمائے کے ادارے، دونوں پر ہوتا ہے۔ جہاں تک افراد کا تعلق ہے اس پر عمومی اتفاق ہے کہ وہ اپنی رائے میں آزاد اور صحیح العقل ہونے چاہییں۔ متعلقہ فقہی اصولوں سے پتہ چلتا ہے کہ دیوالیہ ہونا اور قیدی ہونا عقدِ بیع کی اہلیت نہ رکھنے کی ایک وجہ ہیں اور چونکہ شرکت میں حصہ دار ایک دوسرے کے نمائندے ہوتے ہیں اس لیے کوئی ایسا شخص جو اس حوالے سے لین دین کا کوئی کام کرنے کی اہلیت نہ رکھتا ہو، صحیح معنوں میں حصہ دار نہیں بن سکتا۔ اِس طرح کا کوئی شراکتی معاہدہ غیر مؤثر ہوگا۔ چنانچہ بچے اور فاتر العقل افراد حصہ دار بننے کی اہلیت نہیں رکھتے۔ تاہم ولی کی اجازت اور اُس کی نگرانی کی صورت میں کوئی بچہ شرکت کا معاہدہ کرسکتا ہے۔[1] امام شافعی رحمہ اللہ نا اہلیت میں ان تمام افراد کو شامل کرتے ہیں جو نشہ آور چیزوں کے استعمال سمیت کسی بھی وجہ سے قوت فیصلہ سے عاری ہوں۔ تاہم اس طرح کی نا اہلیت عارضی ہے۔ ایک ایسا شخص جسے عدالت نے دیوالیہ ہونے یا کسی اور وجہ سے کاروباری معاملات سے روک دیا ہو (جسے فقہ میں الحجر کہتے ہیں)، عقدِ مشارکہ نہیں کرسکتا کیونکہ ممکن ہے کہ دوسرے حصہ داران کو اس کی پراپرٹی کے استعمال سے روک دیا جائے۔ جعفری علماء ایسی پانچ وجوہات کی نشاندہی کرتے ہیں جو کسی شخص کو عقدِ بیع سے روک سکتی ہیں۔ ان میں نابالغ ہونا، احمق ہونا، پاگل ہونا، کسی مہلک بیماری کا شکار ہونا اور دیوالیہ ہونا شامل ہیں۔[2] یہ حکم شراکت کے لیے بھی لاگو ہے۔ مجموعی طور پر دیگر فقہاء اس سے عدم اتفاق نہیں کرتے۔

تاہم مقروض ہونے کی وجہ سے مشارکہ معاہدہ کی عدم اہلیت کے بارے میں فقہا میں کچھ اختلاف رائے پایا جاتا ہے۔ کئی فقہا کی رائے یہ ہے کہ قرض کی وصولی کے امکان کی صورت میں پابندی نہیں لگائی جا سکتی۔[3] امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ اسی رائے کے قائل ہیں کہ مقروض شخص کو مشترکہ کاروبار میں حصہ دار بننے سے نہیں روکا جاسکتا کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اُسے اپنی مالی حالت بہتر بنانے سے روک دیا گیا ہے۔ لیکن اگر ایسا شخص اپنے واجبات ادا کرنے سے قاصر رہتا ہے تو اُسے قید میں ڈالا جا سکتا ہے۔[4] لیکن امام ابو یوسف اور امام محمد رحمہ اللہ کی رائے پر مبنی حنفی لا کے تحت اگر قرض خواہ تقاضہ کریں تو مقروض پر پابندی لگائی جا سکتی ہے۔[5] یہاں مقروض ہونے کا مطلب ایسی صورتحال ہے جس میں مدیون کے سارے واجبات اُس کے کل اثاثہ جات سے زیادہ ہوں اور وہ قرضہ جات کی ادائیگی کے قابل نہ ہو۔ کاروباری لحاظ سے یہ صورتحال

---

① الاتاسی، 1403ھ؛ مجلّہ، شق 1335۔
② حسین، 1964۔
③ ابن قدامہ، 1367ھ، 2، ص 168۔
④ المرغینانی، 3، ص 342۔
⑤ الاتاسی، 1403ھ؛ مجلّہ، شق 959۔

دیوالیہ ہونے کی ہے۔ایسی پابندی جدید دور کے ایسے کاروباری حضرات پر لاگو نہیں ہوتی جو تقریباً سارا کاروبار قرضہ جات کی بنیاد پر کرتے ہیں اور واجبات کی ادائیگی کے لیے کافی مقدار میں وسائل رکھتے ہیں۔

شرکۃ کا کاروبار غیر مسلموں اور اس طرح سودی بینکوں کے ساتھ مل کر بھی کیا جا سکتا ہے بشرطیکہ کاروبار شرعی اصولوں کے تحت جائز ہو۔اس کے لیے مشارکہ معاہدے میں یہ شق شامل کر دی جائے کہ مشترکہ کاروبار کے لیے شریعت کے اصولوں کی پابندی کو یقینی بنایا جائے گا۔[1] اس طرح خنزیر کے گوشت،شراب، عریانی کو فروغ دینے والے اور جوئے جیسے ناجائز کاموں کے لیے کوئی شراکتی کاروبار نہیں کیا جا سکتا۔اگر اسلامی وسودی بینکوں کا کوئی گروپ مشترکہ طور پر کسی بڑے پروجیکٹ کی مالکاری کر رہا ہو تو اسلامی بینکوں کا حصہ صرف اجارہ جیسے جائز کام کے لیے ہی ہونا چاہیے جس میں سارے شرعی لوازمات کو ملحوظ خاطر رکھا جائے۔اس ضمن میں ایسی اشیا اور کاروبار کے لحاظ سے تفریق کی جانی چاہیے جو تمام لوگوں کے لیے کلیتاً ممنوع ہیں اور جو صرف مسلمانوں کے لیے منع کی گئی ہیں۔مثال کے طور پر ایک اسلامی ریاست میں سود سب لوگوں کے لیے ممنوع ہے جبکہ نشہ آور مشروبات اور لحمِ خنزیر صرف مسلمانوں کے لیے ممنوع ہیں۔کسی اسلامی ریاست کے غیر مسلم باشندے کو موخر الذکر اشیاء کے کاروبار کی اجازت تو ہوسکتی ہے لیکن ایسے کاروباروں کے لیے بنائی گئی شرکۃ کا کوئی فریق مسلم ہو تو شرعیہ کے لحاظ سے یہ عقد صحیح نہیں ہوگا۔

12.3.2 مشارکہ سرمایہ کے لحاظ سے اصول:

ایسی اشیا جنھیں اسلامک لاء کے تحت فروخت یا استعمال نہیں کیا جا سکتا وہ مشارکہ کنٹریکٹ کا سرمایہ نہیں بن سکتیں۔فقہاء کی اکثریت،بالخصوص مالکی،حنبلی اور شافعی فقہاء رحمہم اللہ کے نزدیک کسی شریک کی طرف سے لگایا گیا سرمایہ،زر یا مروجہ کرنسی کی طرح کے نقد اثاثہ جات پر مشتمل ہونا چاہیے اور اس کی مالیت بغیر کسی شک کے واضح طور پر معلوم ہونی چاہیے۔تاہم احناف کا خیال ہے کہ عقد کے موقع پر سرمایہ کی مقدار کا معلوم ہونا ضروری نہیں اور کاروبار شروع کرتے وقت اس کا تعین کیا جا سکتا ہے۔[2] شرکۃ کا سرمایہ،قرضہ یا غیر موجود اشیاء نہیں ہونی چاہییں۔[3] عظیم حنفی فقیہ السرخسی رحمہ اللہ کا خیال ہے کہ شرکۃ کے سرمائے کی شکل مختلف مقامات میں کاروباری عرف میں فرق کی وجہ سے مختلف ہوسکتی ہے۔الکاسانی رحمہ اللہ کا بھی یہ خیال ہے کہ اگر لوگوں کا عُرف یہ ہو کہ وہ کرنسی کی شکل میں سرمایہ لگاتے ہیں تو شرکۃ کے سرمایہ کے بارے میں فیصلہ بھی اسی کے مطابق ہوگا اور اگر وہ اشیا کی شکل میں سرمایہ فراہم کرتے ہیں تو شرکۃ کے تحت بھی ایسا ہی ہوگا۔ تاہم معاصر فقہا اس بات پر متفق ہیں کہ زری اکائی کی صورت میں اشیا کی قیمت کا تعین کر لیا جائے۔دَین یا

---

① آئی اوفی،2004-5a،دفعات 3/1/12،3/1/2،ص201۔

② الکاسانی،1993،6،ص63۔

③ ابن قدامہ،1367ھ؛5،ص16؛السرخسی،سن درج نہیں،11،ص156،159۔

قرض اُس وقت تک مشارکہ کا سرمایہ نہیں بن سکتا جب تک کہ وصول نہ ہو جائے۔

لمیٹڈ کمپنیوں کی صورت میں سرمائے کو مساوی مالیت کے یونٹس میں تقسیم کر دیا جاتا ہے جنہیں حصص کا نام دیا جاتا ہے۔ حصہ دار بننے کے خواہشمند اشخاص اپنی مرضی کے مطابق حصص خرید سکتے ہیں۔

شرکۃ کے قواعد کے تحت حصہ داران کے سرمایوں کو خلط ملط اور آپس میں ملا دیا جانا چاہیے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ حصہ داران کی انفرادی ملکیت ختم ہو جاتی ہے اور وہ سب مجموعی طور پر مشترکہ سرمایہ کے مالک بن جاتے ہیں۔ مشترکہ اثاثہ جات کی مالیت میں ہونے والا کوئی اضافہ تناسب کے لحاظ سے ہر حصہ دار کے سرمایہ میں اضافہ شمار ہوگا۔ کوئی حصہ دار یہ نہیں کہہ سکتا کہ شراکت کی ابتدا میں اُس کی طرف سے فراہم کیے گئے سرمائے، مثال کے طور پر دکان کی مالیت اُس کی بازاری قیمت میں اضافے کی بدولت زیادہ بڑھی ہے جس کا صرف وہی حق دار ہے۔ البتہ سرمائے کو خلط ملط کرنے کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ عقد مشارکہ کرتے وقت ہی سرمایوں میں بالکل کوئی تفریق نہ رہے اور سرمایہ نقدی یا ایک جیسی اشیاء کی شکل میں یا سب حصہ داران کا سرمایہ فوری طور پر مشترکہ سرمایہ قرار پائے۔ سرمائے کا اختلاط حقیقی یا حکمی دونوں صورتوں میں ہوسکتا ہے۔ حکمی اختلاط کا مطلب یہ ہوگا کہ بازاری قیمت یا کسی متفقہ معیار کے مطابق سرمائے کی مالیت معلوم کر لی جائے۔ اگر سرمایہ اشیاء پر مشتمل ہو تو ابتدا میں ہی مروجہ کرنسی میں اُس کی مالیت معلوم کر کے ہر حصے دار کے سرمائے کا تعین کر لیا جائے۔

سرمائے کی نوعیت کے لحاظ سے تمام مکاتب فکر کے فقہا کی رائے کے تجزیے کے بعد مولانا مفتی محمد تقی عثمانی ﷾ کہتے ہیں:

> ''اس طرح ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ مشارکہ کا حصصی سرمایہ نقد اور اشیا دونوں صورتوں میں فراہم کیا جا سکتا ہے۔ اشیا کی صورت میں اُن کی بازاری مالیت سرمائے میں کسی حصہ دار کے حصے کا تعین کرے گی۔''[1]

جدید دور میں شراکتی سرمائے کی نوعیت سے متعلق دیگر اہم پہلو یہ ہے کہ کوئی شخص نقد/اشیا کی شکل میں سرمایہ لگا کر کسی چلتے ہوئے اور قائم اثاثہ جات رکھنے والے مشترکہ کاروبار میں حصہ دار بن سکتا ہے۔ اسی طرح کئی مشترکہ سرمائے کی کمپنیوں کا ادغام بھی ممکن ہے۔[2]

مذکورہ بحث سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ حصہ داروں کے سرمایوں کی مقدار معلوم ہونا اور اُس کا تعین ضروری ہے۔ رواں کاروبار میں شراکت کی صورت میں نقد اثاثہ جات اور قابلِ وصول رقوم (Receivables) کی مالیت اُن کی عرفی مالیت (Face Value) کے مطابق لی جائے اور اگر کئی حصہ داروں کے سرمائے کی کرنسی مختلف ہو تو شرح مبادلہ اُس دن کی لی جائے جب مشارکہ معاہدہ پر دستخط ہوں۔ ٹھوس اثاثہ جات کی صورت

---

① عثمانی، 2000a، ص 41-38۔

② یہ احناف، حنبلی اور مالکی فقہا کی رائے کے مطابق ہے (الکاسانی 1993، 6، ص 60؛ ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 29؛ عثمانی 2000b، ص 261-257۔

میں اُن کی باہم متفقہ مالیت لی جائے۔ اگر مشارکہ کی بنیاد پر سرمایہ کاری کرنا ہو، جیسا کہ اسلامی بینکوں میں شرکت کی بنیاد پر ڈیپازٹ لیے جاتے ہیں، تو اوسط استعمال شدہ رقم کو متعلقہ مدت کے لیے مشارکہ کا سرمایہ شمار کیا جائے گا۔

12.3.3 حصہ داران کے مابین باہمی تعلق اور مشارکہ کے انتظامی قواعد:

شراکتی کاروبار کا انتظام تمام حصہ داران کی اہلیت، مرضی اور اُن کے مساوی حقوق کے اصول کے تحت کیا جاتا ہے۔ شرکۃ العقد کا معاہدہ ہونے پر حصہ داران میں باہم ایجنسی یا وکالت کا تعلق بذاتِ خود قائم ہو جاتا ہے۔ مشترکہ کاروبار کے اثاثہ جات پر کسی حصہ دار کا حقیقی قبضہ دوسرے حصہ داروں کا حکمی قبضہ سمجھا جاتا ہے۔ تاہم اگر کوئی حصہ دار کوئی چیز اپنے لیے ہی خریدے تو وہ اُسی کی ہے اور مشترکہ کاروبار سے اُس کا کوئی تعلق نہیں۔

شرکۃ میں حصہ داران کو درج ذیل اقسام کے لین دین کے لحاظ سے مشترکہ کاروبار کے انتظامی امور میں حصہ لینے کا اختیار ہوتا ہے: نقد یا اُدھار تجارت کرنا، ناقص اشیا کو رد کرنا، شرکۃ کے اثاثہ جات کو کرائے پر دینا، کیے گئے عقد کو منسوخ کرنا، پارٹنر شپ کے لیے مالیات حاصل کرنا، قابلِ وصولی رقوم کو وصول کرنا، ادائیگیاں کرنا، کسی ادارے کے پاس ڈیپازٹ رکھوانا، پارٹنر شپ کی طرف سے رہن رکھنا یا اُس کا مطالبہ کرنا اور دیگر ایسے کام کرنا جو کاروباری عرف کے مطابق مشترکہ کاروبار کے مفاد میں ہوں۔ وہ قلیل مدت کے چھوٹے قرضے بھی دے سکتے ہیں جو کاروباری رواج کے مطابق ہوں اور جن سے خود مشترکہ کاروبار متاثر نہ ہو۔ تاہم حصہ داران پارٹنر شپ کی طرف سے عطیات یا بڑے اور طویل مدتی قرضے فراہم نہیں کر سکتے جب تک کہ سارے کے سارے حصہ داران اس کی منظوری نہ دے دیں۔[1]

ہر حصہ دار کے لیے لازمی نہیں کہ وہ مشترکہ کاروبار کے لیے کام بھی کرے۔ معاہدہ شرکت میں یہ طے کیا جا سکتا ہے کہ کوئی ایک یا کئی نامزد حصہ دار انتظامی امور نمٹائیں گے۔ غیر حصہ دار شخص کو بھی بطور ملازم منتظم مقرر کیا جا سکتا ہے جس کی تنخواہ کاروبار کا خرچ شمار کی جائے گی۔ اس طرح کا غیر حصہ دار منتظم مقررہ تنخواہ کے علاوہ کاروبار سے ملنے والے نفع میں سے کچھ حصہ بطور ''بونس برائے اچھا انتظام'' بھی حاصل کر سکتا ہے۔ تاہم اگر اصل معاہدے میں ہی منتظم کو کاروباری نفع کا ایک حصہ دینا قرار پایا ہو یعنی وہ بطور مضارب کام کر رہا ہو تو اُس صورت میں اُسے صرف حاصل کیے گئے منافع میں سے ہی طے شدہ حصہ ملے گا، وہ اپنی انتظامی خدمات کے عوض کسی اضافی معاوضہ کا حق دار نہیں ہوگا۔ اگر کوئی حصہ دار کاروبار کے لیے کوئی ایسی خدمات فراہم کرتا ہے، مثال کے طور پر اکاؤنٹنگ، جو دوسرے حصہ داران فراہم نہیں کرتے تو دوسرے حصہ داران باہم مشورے سے اُسے نفع میں اُس نسبت سے زیادہ حصہ دے سکتے ہیں جو وہ صرف ایک حصہ دار

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، دفعات 3/1/3/1، ص 202۔

کی حیثیت سے حاصل کرتا۔ اسی طرح ملازمت کے ایک علیٰحدہ معاہدے کے تحت کسی حصہ دار کو مشترکہ کاروبار کے کسی کام کے لیے مامور کیا جا سکتا ہے، اُسے کسی وقت برخاست بھی کیا جا سکتا ہے اور شرکۃ کے معاہدے پر اس کی برخاستگی کا کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ ①

نقصان کی تلافی کا معاملہ شرکت کی مختلف اقسام میں بالکل ایک جیسا نہیں ہے۔ شرکۃ العنان میں، جو عام شراکتی کاروبار کی بنیاد ہے، حصہ دار دوسروں کے وکیل یعنی نمائندے تو ہوتے ہیں مگر کفیل یعنی گارنٹی دینے والے نہیں۔ چنانچہ کوئی حصہ دار اُس نقصان کی تلافی کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جا سکتا جو کوئی دوسرا حصہ دار بطور نمائندہ کسی تیسرے شخص (شرکۃ سے غیر متعلق) کو پہنچائے۔ الکاسانی کے خیال میں نقصان کی تلافی کا معاملہ کاروباری عرف کے مطابق طے ہونا چاہیے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ اگر کسی علاقے میں شراکت کے معاہدوں میں تیسرے فریقوں کو پہنچنے والے نقصان کی تلافی کی شرط بطورِ عام رکھی جاتی ہے تو ایسی شرط قابلِ نفاذ سمجھی جائے گی۔ بالعموم حصہ داران کو درجِ ذیل حقوق حاصل ہوتے ہیں الاّ یہ کہ باہمی طور پر کوئی دیگر شرائط لاگو کر دی جائیں۔ ②

1. شراکتی سرمایہ کو مضاربہ کی بنیاد پر کاروبار میں لگانا۔
2. کسی شخص کو مشترکہ کاروبار میں کسی کام کے لیے بطور ایجنٹ مقرر کرنا۔
3. شراکتی سرمایہ کو کسی کے پاس بطور امانت یا ڈیپازٹ رکھوانا یا قرض دینا۔
4. شرکۃ کے اثاثہ جات کو رہن رکھنا۔
5. متعلقہ کاروبار کے لیے شرکۃ کے خرچ پر سفر کرنا۔
6. شرکۃ کی طرف سے کسی دوسری پارٹنرشپ فرم میں حصہ دار بننا۔
7. شرکۃ کے اثاثہ جات کو اپنی پراپرٹی سے ملانا۔
8. کسی تیسرے شخص کی طرف سے شرکۃ کے لیے رہن وصول کرنا۔
9. دوسرے حصہ داروں کی منظوری اور عرف کے مطابق شرکۃ پراپرٹی کو خرچ کرنا۔
10. کاروبار کے لیے درکار اشیا کی خرید و فروخت کرنا۔

شراکت کی تمام جدید شکلوں میں بھی حصہ داران مساوی حقوق کے حامل ہوتے ہیں۔ پارٹنرشپ فرم میں حصہ دار باہمی مشاورت سے اپنی ذمہ داریاں، فرائض اور کام تقسیم کر لیتے ہیں۔ لمیٹڈ کمپنیوں اور امدادِ باہمی کی انجمنوں میں حصہ داران ذمہ داریاں اپنے میں سے چند حصہ داروں کو سونپ دیتے ہیں جنھیں ڈائریکٹر یا اس طرح کے دیگر نام دیے جاتے ہیں۔ کچھ حصہ داران مشترکہ کاروبار کے لیے کوئی کام نہ کرنے کا فیصلہ بھی کر سکتے ہیں۔ انھیں سلیپنگ پارٹنر کہا جاتا ہے۔

① آئی او ئی، 2004-5a، دفعات 3/1/3/3، 3/1/3/5، ص 203۔

② السرخسی: 11، ص 158۔

12.3.4 نفع اور نقصان سے متعلق معاملات:

چونکہ مشترکہ سرمائے میں مختلف حصہ داروں کے سرمائے کی مقدار مختلف ہوسکتی ہے، (ماسوا شرکتہ المفاوضہ کے جس کا ذکر سیکشن 12.2.2 میں کیا گیا ہے) اس لیے نفع میں حصہ بھی غیر مساوی ہوسکتا ہے۔ تاہم یہ ضروری ہے کہ تمام حصہ داروں کے حصے کا تعین واضح طور پر کر دیا جائے۔ عمومی طور پر قابل قبول نظریہ جو امام احمد اور امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ کی رائے پر مبنی ہے، یہ ہے کہ نفع کی تقسیم کے لیے نسبت کا تعین معاہدہ کرتے ہوئے ہی طے کرلیا جائے ورنہ معاہدۂ شراکت صحیح نہیں ہوگا۔

جب دو یا زیادہ حصہ داران کسی مشترکہ کاروبار کے لیے مل کر کام کرنے کے پابند ہوں تو اس صورت میں تقسیم نفع کی نسبت کے، اُن کے سرمایوں کی نسبت سے، مختلف ہونے پر فقہا میں معمولی اختلاف ہے۔ عام اصول تو یہ ہے کہ کسی حصہ دار کے لیے نفع یا نقصان میں حصہ مشترکہ سرمائے میں اُس کے تناسب کے مطابق ہی طے کیا جائے۔ امام مالک، امام شافعی اور امام زفر رحمہم اللہ کے نزدیک ہر حصہ دار کو سرمائے میں اُس کے حصے کے مطابق ہی نفع دیا جائے۔ دوسری طرف امام احمد رحمہ اللہ اور حنفی فقہاء کی اکثریت کی رائے کے مطابق اگر سارے فریق آزادانہ طور پر متفق ہوں تو تقسیم نفع کا تناسب سرمائے کے تناسب سے مختلف ہوسکتا ہے۔[1] امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ کی رائے مذکورہ بالا دونوں نظریوں کا مجموعہ ہے۔ اُن کا کہنا ہے کہ عام حالات میں تقسیم نفع کی نسبت سرمایوں کی نسبت سے مختلف ہوسکتی ہے، لیکن اگر کوئی حصہ دار واضح شرط لگا دے کہ وہ سلیپنگ پارٹنر ہوگا اور کاروبار کے انتظام میں حصہ نہیں لے گا تو منافع میں اُس کا حصہ سرمائے میں اُس کے تناسب سے زیادہ نہیں ہوسکتا۔[2] اس صورت میں اُس کا حصہ تمام فقہاء کے نزدیک اُس کے سرمائے کے تناسب سے کم ہوسکتا ہے۔ چنانچہ چالیس فی صد سرمایہ فراہم کرنے والا پارٹنر نفع میں پچاس فیصد حصہ لے سکتا ہے بشرطیکہ وہ اپنے آپ کو باقاعدہ سلیپنگ پارٹنر قرار نہ دے دے۔[3] تاہم حنبلی فقہاء کسی سلیپنگ پارٹنر کو بھی اُس کے سرمائے کے تناسب سے زیادہ نفع دینے کے جواز کے قائل ہیں۔[4]

عملی طور پر آج کل عموماً امام حنیفہ اور امام احمد رحمہ اللہ کی رائے کو اختیار کیا گیا ہے جس کے مطابق مختلف حصہ داران کی طرف سے مشترکہ کاروبار کے لیے کیے جانے والے کام کو مدنظر رکھتے ہوئے تقسیم نفع کی نسبت

---

① ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 31؛ الکاسانی، 1993، 6، ص 63۔

② الکاسانی، 1993، 6، ص 62، 63۔

③ تفصیل کے لیے دیکھیے عثمانی، 2000b، ص 15-213: یہ اصول کہ "نفع فریقوں کے معاہدے کے مطابق تقسیم ہوگا جبکہ نقصان ہمیشہ سرمائے کے تناسب سے برداشت کرنا ہوگا" امام ابوحنیفہ اور امام احمد کی فقہ سے اخذ کیا گیا ہے (ابن قدامہ 1367ھ، 5، ص 140؛ الکاسانی 1993ء، 6، ص 163، 162) اس اصول میں نقصان کے حوالے سے جو حکم ہے اُس پر سارے فقہا متفق ہیں۔ (ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 147)

④ ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 140؛ عثمانی، 2000b، ص 218-210۔

اُن کے سرمایوں کی نسبت سے مختلف ہوسکتی ہے کیونکہ سرمائے کے ساتھ ساتھ محنت اور کام بھی منافع کے حصول میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ چنانچہ کوئی حصہ دار یہ طے کرسکتا ہے کہ منافع میں اس کا حصہ کام کی وجہ سے جو وہ شراکتی کاروبار کے لیے کرے گا، اُس کے سرمائے کی نسبت سے زیادہ ہوگا بشرطیکہ کوئی بھی نسبت طے کرلی جائے۔

تمام معاصر فقہاء کے نزدیک نقصان کی تقسیم حصہ داران کے سرمائے کے تناسب کے عین مطابق ہونی چاہیے۔ یہ اصول چوتھے خلیفۂ راشد حضرت علی رضی اللہ عنہ کے اس قول پر مبنی ہے کہ "نفع حصہ داران کے باہمی فیصلے کے مطابق اور نقصان ہمیشہ سرمایہ کاری کے تناسب سے تقسیم ہوگا۔"[1] اس اصول کے پیچھے حکمت یہ ہے کہ حصولِ نفع کا جواز کاروباری سرگرمیوں میں حصہ لینے اور اس طرح سماجی و معاشی لحاظ سے انسانی فلاح کے لیے کام کرنے سے ہی ہوتا ہے۔ اس کا یہ تقاضہ ہے کہ سرمایہ فراہم کرنے والوں اور کاروباری منتظمین کے مابین مساوی سطح پر کاروباری رسک برداشت کرنے کا معاہدہ موجود ہو۔

تقسیم نفع کا تناسب کاروبار سے حاصل ہونے والے منافع سے منسلک ہونا چاہیے نہ کہ کسی حصہ دار کے سرمائے سے۔ دوسرے لفظوں میں، معاہدہ میں کوئی ایسی شق نہیں رکھی جانی چاہیے کہ کسی فریق کا منافع اُس کے سرمایہ کا اتنے فی صد یا اتنے ڈالر/روپے ہوگا۔ یہ بھی طے کیا جاسکتا ہے کہ مثال کے طور پر تین حصہ داروں کی صورت میں کاروبار کا خالص منافع 30 فی صد، 40 فی صد اور 30 فی صد کے حساب سے تقسیم کیا جائے گا۔[2] تاہم کسی بھی فریق کے لیے نفع کی کوئی خاص مقدار یا اُس کے سرمائے سے منسلک منافع کی کوئی شرح مقرر کرنا درست نہیں۔[3]

اگر کوئی حصہ دار دوسرے حصہ داروں کی نسبت کم سرمایہ فراہم کرتا ہے مگر کام زیادہ کرتا ہے تو وہ نفع میں برابر بلکہ زیادہ حصہ لے سکتا ہے۔[4] اسی طرح اگر دو حصہ داروں نے مساوی سرمایہ لگایا ہو تو تقسیم نفع کا تناسب غیر مساوی ہوسکتا ہے بشرطیکہ کام کرنے والے حصہ دار کا حصہ زیادہ ہو۔ نقصان کی صورت میں تمام فقہا میں مکمل اتفاق ہے کہ ہر حصہ دار سرمائے میں اپنے حصے کے تناسب سے ہی نقصان برداشت کرنے کا پابند ہوگا۔[5]

کوئی حصہ دار پیشگی طور پر نفع میں سے کوئی مقدار اس شرط پر لے سکتا ہے کہ حتمی حساب کتاب کے بعد تسویہ کرلیا جائے یعنی پیشگی لی ہوئی رقم، نفع میں اُس کے حصہ سے منہا کرلی جائے۔ لیکن اگر حتمی حساب

---

① آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، ص 221۔

② الکاسانی، 1993، 6، ص 62۔

③ ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 32، 34۔

④ السرخسی، 11، ص 157۔

⑤ ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 33، 62۔

کے مطابق منافع ہوا ہی نہ ہو یا توقع سے کم ہوا ہو تو پیشگی لیے جانے والے منافع کی رقم اُس کے سرمایہ سے کاٹ لی جائے گی۔

کسی شراکتی معاہدے کے حصہ داران معاہدے میں ترمیم کر سکتے ہیں۔ وہ تقسیم نفع کا تناسب بھی تبدیل کر سکتے ہیں البتہ نقصان بہر حال سرمائے کے تناسب سے ہی برداشت کرنا ہوگا۔① (کسی طے شدہ مدت کا) منافع جب حاصل ہو جائے تو اُسے پہلے سے طے کردہ تناسب کے مطابق ہی تقسیم کرنا ہوگا۔ شراکت کی عام اقسام کے مطابق منافع کی تقسیم کے اصول باکس نمبر 12.1 میں دیے گئے ہیں۔

کاروباری ساکھ کے اعتبار سے شراکت (شرکۃ الوجوہ) میں حصہ داران معاہدے میں ہی تقسیم نفع کی نسبت اور تمام حصہ داروں کی نقصان برداشت کرنے کی ذمہ داری طے کریں۔ تقسیم نقصان کی نسبت باہمی مشورے اور اتفاق سے تقسیم نفع کی نسبت سے مختلف ہو سکتی ہے، اس سلسلے میں آئی اوفی اسٹینڈرڈ یہ کہتا ہے:
"نفع معاہدے کے مطابق تقسیم ہوگا تاہم ہر حصہ دار نقصان اُس نسبت کے مطابق برداشت کرنے کا پابند ہوگا جس کا اُس نے ادھار پر خریدے گئے کل مال کے تناسب سے برداشت کرنے کا عہد کیا ہو۔ شرکۃ کی اس قسم میں بھی یہ جائز نہیں ہے کہ کسی حصہ دار کے لیے نفع کی کوئی خاص مقدار مختص کی جائے۔"②

12.3.5 شرکۃ کے معاہدوں میں گارنٹی کا معاملہ:

کسی شرکۃ کے تمام حصہ داران مشترکہ اثاثہ جات کو بطور ایک ٹرسٹ کے رکھنے کے پابند ہوتے ہیں۔ اس لیے نقصان کی صورت میں کوئی حصہ دار تبھی ذمہ دار/ ضامن ہوگا جب ایسا معاہدے کی خلاف ورزی یا ثابت شدہ بدانتظامی یا بے احتیاطی سے ہوا ہو۔ بدانتظامی یا بے احتیاطی درج ذیل تین میں سے کسی ایک وجہ سے ثابت ہوگی:۔(i) کوئی حصہ دار معاہدے کی شرائط/ قواعد وضوابط پر عمل نہ کرے، (ii) وہ متعلقہ کاروبار کے مسلّمہ اصولوں کے خلاف کام کرے، اور (iii) اُس کی بدنیتی ثابت ہو جائے۔ اس طرح عام حالات اور بنیادی اصول کے مطابق کسی حصہ دار کی طرف سے دوسرے حصہ داروں کے نفع اور حتیٰ کہ سرمائے کی بھی گارنٹی نہیں دی جا سکتی۔ تاہم ایک پارٹنر دوسرے کی بدانتظامی اور بے احتیاطی سے ہونے والے ممکنہ نقصان کے حوالے سے گارنٹی، ضمانت یا رہن کا مطالبہ کر سکتا ہے۔③

اس لیے بینکوں اور اُن کے کاروباری گاہکوں کے مابین ہونے والے مشارکہ معاہدوں میں بینک کاروباری خطرات کم کرنے (Risk Management) اور امانت داروں کے ڈیپازٹس کے بہتر انتظام اور بدانتظامی وغیرہ کے خلاف مناسب ضمانت اور گارنٹی لے سکتے ہیں۔

---

① آئی اوفی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعات 3/1/1/4، 3/1/5۔
② آئی اوفی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 3/2، ص 207۔
③ آئی اوفی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، 3/1/4/1، 3/1/4/2۔

مشارکہ میں تیسرے فریق کی گارنٹی:

شرکت کے تمام یا اُن میں سے کچھ حصہ داران کے سرمائے کے نقصان کی تلافی کے لیے کوئی تیسرا فریق گارنٹی/ضمانت فراہم کرسکتا ہے۔تاہم ایسا درج ذیل شرائط کے تحت ہوگا:

1. گارنٹی دینے والا تیسرا فریق قانونی یا مالی لحاظ سے اس طرح کا تعلق نہ رکھتا ہو کہ جس مشترکہ کاروبار سے متعلق گارنٹی دی جارہی ہے وہ اُس کے 50 فیصد یا زیادہ کا مالک ہو۔
2. جس جوائنٹ وینچر کی گارنٹی دی جارہی ہے وہ بھی گارنٹی فراہم کرنے والے ادارے کے 50 فیصد سے زیادہ کا مالک نہ ہو۔
3. شراکتی معاہدہ اس تھرڈ پارٹی گارنٹی سے مشروط نہ ہو۔دوسرے الفاظ میں تیسرے فریق کی طرف سے گارنٹی کا وعدہ شرکت کے معاہدہ کے صحیح ہونے کے لیے شرط نہیں ہونا چاہیے۔
4. اس گارنٹی کے عوض کوئی معاوضہ نہ لیا گیا ہو۔

اس سلسلے میں یہ بات قابلِ ذکر ہے کہ تیسرے فریق کی طرف سے دی گئی انڈرٹیکنگ عملاً گارنٹی کا وعدہ ہے۔جس کو گارنٹی دی جارہی ہے وہ اس وعدۂ گارنٹی کو شرکت کے معاہدہ کی تکمیل کے لیے اپنا استحقاق نہیں بنا سکتا۔وہ نہ تو یہ دعویٰ کرسکتا ہے کہ شرکت اس بنا پر کالعدم ہو جائے گی کہ وہ شریک بنا ہی اس لیے تھا کہ تیسرے فریق نے سرمائے یا منافع کی گارنٹی دی ہے اور نہ ہی وہ اس وجہ سے معاہدے کے تحت کسی ذمہ داری سے انکار کرسکتا ہے۔[1]

12.3.6 شراکت کا مکمل یا خاتمہ ہونا:

مشارکہ بنیادی طور پر ایک غیر لازمی عقد ہے یعنی کوئی بھی فریق اپنی مرضی کے مطابق مشترکہ کاروبار سے اپنا حصہ نکال سکتا ہے،لیکن حصہ داران باہمی طور پر کسی مشترکہ کاروبار کی میعاد کا تعین بھی کر سکتے ہیں۔ شرکت کا ایک روایتی معاہدہ درج ذیل حالات میں ختم/منسوخ قرار دیا جاتا ہے۔

1. کسی مخصوص مقصد کے تحت بنایا گیا مشارکہ اُس کی تکمیل پر ختم ہو جاتا ہے۔اس صورت میں منافع طے شدہ نسبت سے تقسیم ہوگا جب کہ نقصان ہر حصہ دار کو اپنے سرمائے کے تناسب سے برداشت کرنا ہوگا۔
2. جب ضروری نوٹس کے بعد کوئی حصہ دار اپنا سرمایہ نکال لے۔تاہم اس سے مشارکہ کا خاتمہ ضروری نہیں،لیکن اگر باقی حصہ دار مشارکہ کو ختم کرنے کا فیصلہ کریں تو شرکت کے اثاثہ جات باہم مشورے سے حصہ رسدی سب میں تقسیم کردیے جائیں گے۔اگر نفع ہوا ہو تو وہ طے شدہ تناسب کے مطابق تقسیم کیا جائے گا۔
3. کسی حصے دار کی موت کی صورت میں شرکت ختم ہو جائے گی تاہم اُس کے ورثا دوسرے حصہ داران کی

---

[1] آئی او فی،2004-5a،مشارکہ اسٹینڈرڈ،3/1/4/3،ص 203،220،221۔

منظوری سے اُس کی جگہ لے سکتے ہیں۔

4. جب شرکت کا سارا سرمایہ ختم یا ضائع ہو جائے۔

5. جب کسی حصہ دار کو مشارکہ پراپرٹی کے ضمن میں حاصل قانونی اختیارات سے روک دیا جائے۔

ماضی میں مختصر مدت کے اور جلد تصفیہ والے تجارت سے متعلق مشترکہ منصوبہ جات کی وجہ سے عام طور پر قبل از وقت خاتمے کی ضرورت پیش نہیں آتی تھی۔ اس لیے قدیم فقہاء نے حصہ داروں کی طرف سے مشارکہ سے نکلنے پر کوئی پابندی لگانے کا کبھی نہ سوچا۔ متاخرین کا خیال ہے کہ دو سے زائد اشخاص کے درمیان شرکت کی صورت میں ایک حصہ دار کے نکل جانے کے باوجود شراکت قائم رہے گی۔[1]

جدید دور کی عملی صورتحال یعنی عُرف کے مطابق کسی لمیٹڈ کمپنی کا حصہ دار اپنا سرمایہ نہیں نکال سکتا۔ تاہم وہ اپنا حصہ کسی دوسرے شخص کے ہاتھ فروخت کرسکتا ہے جو اُس کی جگہ کمپنی کا حصہ دار بننا چاہتا ہو۔ آج کی پیچیدہ تجارتی صورتحال میں حکومتی کنٹرول اور قانونی ڈھانچے کے تحت کمپنیوں کے معاملات کے لیے طویل عرصہ درکار ہوتا ہے اور کوئی حصہ دار یا حصص کا مالک ماضی کی طرح آسانی سے اپنی ذمہ داریوں سے عہدہ برآ نہیں ہوسکتا۔ ایسے کاروبار یا پراجیکٹس جن کے قیام کے لیے طویل عرصہ اور بڑی مقدار میں سرمایہ درکار ہوتا ہے، اُن کے فوری خاتمے کا تو سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔ صرف اُن کے حصص کی خرید وفروخت سے ملکیت ایک شخص سے دوسرے کی طرف منتقل کی جاسکتی ہے۔[2]

کسی پارٹنرشپ کے حصہ داران باہمی طور پر طے کردہ مدت کے لیے شراکت کو قائم رکھنے کا لازمی وعدہ کرسکتے ہیں، لیکن پھر بھی وہ مقررہ وقت سے پہلے ختم کرسکتے ہیں بشرطیکہ یہ فیصلہ آپس کی رضامندی سے کریں۔ ایک حصہ دار لازمی (Binding) وعدہ کرسکتا ہے کہ وہ شرکت کی مدت کے دوران یا اُس کے خاتمے کے موقع پر شرکۃ کے اثاثہ جات کو اُن کی اُس وقت کی بازاری قیمت پر یا اُس قیمت پر جو باہمی طور پر اُس دن طے ہو، خرید لے گا۔ شرکۃ العقد میں ایک حصہ دار اثاثہ جات کو پہلے سے طے شدہ قیمت یا کسی کمپنی کے حصص کو اُن کی عرفی مالیت (Face Value) پر خریدنے کا وعدہ نہیں کرسکتا کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ دوسرے حصہ داران کے سرمایہ کی گارنٹی دی جارہی ہے جو شرکۃ العقد کی صورت میں جائز نہیں ہے۔[3]

باکس 12.1: شرکۃ میں نفع/نقصان کی تقسیم کے اصول

نفع سے متعلق اصول:

1. نفع تقسیم کرنے کی بنیاد اور نسبت شراکت کی ابتدا میں طے کی جائے۔

---

① الاتاسی، 1403ھ، شق 352، 4:277۔

② تفصیل کے لیے دیکھیے عثمانی، 2000a، ص 220-231۔

③ آئی او فی، 2004-5a، دفعہ 3/1/6/2، ص 207، 222۔

باکس 12.1: (جاری ہے)

2. نفع خالص آمدن (عملیتی اخراجات اور لاگت نکالنے کے بعد) میں فی صد تناسب کے حساب سے دیا جائے نہ کہ حصہ داران کے سرمایہ کے فی صد یا مقررہ رقوم کی شکل میں۔
3. یہ ضروری نہیں ہے کہ تقسیم نفع کا تناسب سرمائے کے تناسب کے مطابق ہو۔
4. ایک سلیپنگ پارٹنر سرمائے میں اپنے حصے کے تناسب سے زیادہ نسبتی منافع نہیں لے سکتا۔ اگر کسی حصہ دار نے باقاعدہ یہ طے نہیں کیا کہ وہ سلیپنگ پارٹنر رہے گا تو اُس صورت میں اگر وہ کام نہ بھی کرے پھر بھی اپنے سرمائے کے تناسب سے زیادہ نفع لے سکتا ہے۔[1]
5. شرکت کے معاہدے کے بعد حصہ داران تقسیم نفع کی نسبت کو تبدیل کرنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔ نفع تقسیم کرتے وقت ایک پارٹنر اپنے نفع کا ایک حصہ دوسرے پارٹنر کو دے سکتا ہے۔
6. ایک حصہ دار اپنی مرضی سے منافع میں اپنے حصہ کو ایک خاص رقم تک محدود (Cap) کر کے باقی منافع دوسرے حصہ داران کو دے سکتا ہے۔
7. حصہ داران کے درمیان نفع کی حتمی تقسیم متوقع منافع کی بنیاد پر نہیں ہوسکتی۔ تاہم منافع عبوری طور پر تقسیم کیا جا سکتا ہے بشرطیکہ حقیقی یا حکمی تصفیے (حساب) پر ہر ایک کے حصہ کا حتمی تسویہ کیا جائے۔
8. اگر شراکت کا معقود علیہ لیز پر دیا گیا اثاثہ ہو تو حصہ داروں کے درمیان کرائے کی تقسیم عبوری طور پر کی جائے گی اور حتمی صورتحال دیکھ کر اس کا تسویہ کیا جائے گا۔[2]
9. حصہ داران نفع کے ایک حصہ کو تقسیم نہ کرنے اور متفرق قسم کے ریزرو (محفوظ رقوم) کی شکل میں رکھنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔[3]
10. مختلف مدتوں اور حاصل ہونے والے نفع کی مقدار کو ذہن میں رکھتے ہوئے تقسیم نفع کے مختلف فارمولے طے کیے جا سکتے ہیں بشرطیکہ کسی فارمولے سے کسی حصہ دار کے لیے نفع میں حصہ داری کا امکان ہی ختم نہ ہو جائے۔[4]
11. نفع کی تعیین اور تقسیم کمپنی/شرکتہ کے حقیقی یا حکمی تصفیے (اثاثہ جات کی مالیت معلوم کرنا) کے مطابق ہونی چاہیے۔ اس کے لیے قابل وصولی رقوم کو اُن کی نقدی کی صورت میں مالیت (Cash Value) یعنی مشکوک قرضوں کا الاؤنس نکالنے کے بعد شمار کیا جائے۔ اس سلسلے میں نہ تو وقت کے لحاظ سے زر کی مالیت (Time Value of Money) کے تصور اور نہ ہی قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں دَین میں چھوٹ دینے کو ذہن

[1] آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 3/1/5/3؛ نیز نفع ونقصان میں شراکت کی بنیاد کے شرعی احکامات کے لیے دیکھیے ص 221، 222۔
[2] آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 3/1/5/13۔
[3] آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 3/1/5/15۔
[4] آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 3/1/5/5۔

باکس 12.1: (جاری ہے)

میں رکھا جا سکتا ہے۔①

نقصان سے متعلق اصول:

1. تمام حصہ داران اپنے اپنے سرمائے کے تناسب سے نقصان برداشت کریں گے۔
2. تاہم آئی اوفی اسٹینڈرڈ کے مطابق ایک حصہ دار نقصان کی صورت میں پہلے کیے گئے کسی معاہدے کے بغیر اور (حساب کے بعد) نقصان کا علم ہونے پر خود اپنی مرضی سے نقصان کی ذمہ داری لے سکتا ہے۔②

12.4 مضاربہ کا تصور اور اُس کے اصول:

مضاربہ شرکۃ کی ایک مخصوص قسم ہے جس میں سرمایہ کار یا سرمایہ کاروں کا ایک گروپ کسی ایجنٹ یا منیجر کو سرمایہ فراہم کرتا ہے تاکہ وہ اس سے تجارت کرے۔ نفع پہلے سے طے کردہ تناسب کے لحاظ سے تقسیم کیا جاتا ہے جبکہ نقصان ہر سرمایہ کار کو اپنے سرمائے کے تناسب سے برداشت کرنا ہوتا ہے۔③ نقصان کا مطلب سرمایہ کار کے سرمائے میں کمی ہے۔ منیجر یا مضارب کا نقصان یہ ہے کہ اس کے وقت اور کام کا اس کو معاوضہ نہیں ملے گا۔ سرمایہ فراہم کرنے والے افراد یا کام کرنے والے حصہ داروں کی تعداد پر کوئی پابندی نہیں ہے۔④ جس طرح مشارکہ کے ضمن میں بتایا گیا، مضاربہ میں بھی نفع کوئی مقررر قم یا لگائے گئے سرمائے کا کوئی فیصد تناسب نہیں ہوسکتا۔⑤ سرمائے یا تقسیم نفع کے تناسب میں کوئی شک یا لاعلمی معاہدے کو باطل کر دیتی ہے۔⑥ اگر کسی وجہ سے مضاربہ کا معاہدہ باطل ہو جائے تو مضارب ضروری عرصے کے لیے ایک ملازم کے طور پر کام کرے گا اور اپنے کام کے عوض اجرۃ المثل (مروجہ شرح سے اجرت) کا حق دار ہوگا۔ اس صورت میں اس کو نفع سے کوئی حصہ نہیں دیا جائے گا۔

فقہ کی کئی کتابوں سے پتہ چلتا ہے کہ مضاربہ کی اصطلاح قراض اور مقارضہ کے مترادف کے طور پر استعمال ہوتی ہے۔ اصل میں قراض اور مقارضہ کی اصطلاحیں حجاز میں مستعمل تھیں جبکہ مضاربہ عراقی اصطلاح تھی۔ بعد میں اصطلاحوں کا یہ فرق مختلف فقہی مکاتب فکر کے ساتھ مخصوص ہو گیا۔ مالکی اور شافعی فقہاء نے

① آئی اوفی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 3/1/5/10۔
② آئی اوفی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 3/1/5/4۔
③ ابن قدامہ، 1367ھ، ص 33۔
④ ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص 32۔
⑤ المرغینانی، 1957، 3، ص 256۔
⑥ ابن قدامہ، 1367ھ، ص 30۔

قراض اور مقارضہ کو اپنا لیا جبکہ حنفی فقہا نے مضاربہ کی اصطلاح استعمال کی۔ [1]

علامہ سرخسی اپنی کتاب المبسوط میں درج ذیل الفاظ میں مضاربہ کی وضاحت کرتے ہیں:

''مضاربہ کی اصطلاح 'سفر کرنے' سے اخذ کی گئی ہے اور اس کا نام مضاربہ اس لیے ہے کہ کام کرنے والا یعنی ایجنٹ اپنی سفری کوشش اور کام کے عوض نفع کا حق دار بنتا ہے۔ وہ نفع اور تجارتی سفر کے لیے استعمال کیے گئے سرمائے اور اُس کو صرف کرنے میں سرمایہ کار کا ساجھی ہوتا ہے۔ مدینہ المنورۃ کے لوگ اس معاہدے کو مقارضہ کہتے ہیں اور اس کی بنیاد حضرت عثمانؓ سے متعلق یہ روایت ہے کہ انہوں نے مقارضہ کی بنیاد پر اپنا سرمایہ کسی شخص کے حوالے کیا۔ یہ 'قرض' سے مأخوذ ہے جس کا مطلب کاٹنا ہے۔ اس معاہدے میں بھی سرمایہ کار اپنے سرمائے کے استعمال کا اختیار خود سے کاٹ کر کسی ایجنٹ کو دے دیتا ہے۔ چنانچہ اس معاہدے کو مقارضہ کا نام دیا جاتا ہے۔ تاہم ہم (عراقی فقہاء یا حنفی) مضاربہ کی اصطلاح کو ترجیح دیتے ہیں کیونکہ یہ کتاب اللہ کی ایک آیۂ مبارکہ کے مطابق ہے''.....دیگر لوگ ایسے ہیں جو زمین پر سفر کرتے ہیں (یضربون فی الأرض) اللہ کے فضل (روزی) کی تلاش میں'' اسے ہم تجارت کے لیے کیا جانے والا سفر کہہ سکتے ہیں۔ [2]

مضاربہ کے جواز کے بارے میں المرغینانی رحمہ اللہ الھدایہ میں لکھتے ہیں: ''مسلمانوں میں قراض کے جواز کے بارے میں کوئی اختلاف نہیں ہے۔ قبل اسلام دور میں یہ ایک باقاعدہ تجارتی طریقہ تھا اور اسلام نے اس کی توثیق کی۔ سب اس کی نوعیت پر متفق ہیں جس کے مطابق ایک شخص دوسرے کو سرمایہ فراہم کرتا ہے جسے وہ کاروبار میں استعمال کرتا ہے۔ سرمایہ استعمال کرنے والا حالات کے مطابق نفع میں سے ایک خاص حصہ جیسے ایک چوتھائی، ایک تہائی یا نصف وصول کرتا ہے''۔

آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی کئی ایک احادیث اور صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کی روایات اس بات کی دلالت کرتی ہیں کہ اسلامی فقہا مضاربہ کی مشروعیت کے بارے میں ہم آواز ہیں۔ [3] آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے چچا حضرت عباس رضی اللہ عنہ نے مضاربہ کے معاہدہ کی جو شرائط پیش کیں انہیں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے منظور فرمایا۔ کوفہ کے گورنر حضرت ابوموسیٰ رضی اللہ عنہ کچھ سرمایہ مدینہ منورہ بیت المال کے لیے بھجوانا چاہتے تھے۔ انہوں نے یہ سرمایہ حضرت عبداللہ بن عمر اور اُن کے بھائی رضی اللہ عنہما کو دیا جنھوں نے اس سے تجارت کی۔ امیر المؤمنین کی اسمبلی نے اسے مضاربہ کا کانٹریکٹ قرار دیا اور دونوں بھائیوں نے جو منافع کمایا اُس میں سے آدھا بیت المال کے لیے لے لیا۔ ایسا اس لیے کیا گیا کہ ریاست کا سرمایہ انہیں بطور قرض نہیں دیا گیا تھا۔ اسی طرح حضرت عمرؓ یتیموں کے مال کی مضاربہ کی بنیاد پر سرمایہ کاری کیا کرتے تھے۔

---

1. Uolovitch، 1970ء، ص 175-174؛ آئی او فی، 2005a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 4، ص 231۔
2. السرخسی، 12، ص 18۔
3. السرخسی، 12، ص 18۔

مضاربہ کا طریقہ ایک معاشی ضرورت تھی کیونکہ معاشرے کے کمزور افراد (جیسے عورتیں، یتیم اور بچے) تجارت کے لیے طویل سفر نہیں کر سکتے تھے جبکہ تجارت اُس دور کے عرب کی اہم ترین معاشی سرگرمی تھی۔ اس سلسلے میں علامہ سرخسی رحمہ اللہ لکھتے ہیں:

''لوگوں کو اس معاہدے کی ضرورت ہوتی ہے کیونکہ جن کے پاس سرمایہ ہے ممکن ہے کہ وہ اسے نفع آور تجارتی کاموں میں لگانے کے قابل نہ ہوں اور جو لوگ تجارتی کارروائی سرانجام دے سکتے ہوں ممکن ہے کہ اُن کے پاس سرمایہ نہ ہو اور منافع تو دونوں کے ملنے سے ہی حاصل ہوتا ہے یعنی سرمایہ بھی ہو اور تجارتی کام واہلیت بھی۔ اس طرح اس معاہدے کے جواز سے دونوں کا مقصد حاصل ہو جاتا ہے۔''

چنانچہ مضاربہ بنیادوں پر کاروبار کی اجازت کے ذریعے اسلام نے سرمائے اور تجارتی ہنرمندی کو کاروباری خطرہ میں مبنی بر انصاف حصہ داری (Risk Sharing) کے تحت استعمال میں لانے کی حوصلہ افزائی کی ہے جس سے نہ صرف دونوں فریقوں کو بلکہ معاشرے کو بھی فائدہ پہنچتا ہے۔ مضارب کو کئی حیثیتوں میں کام کرنا ہوتا ہے مثلاً ٹرسٹی، ایجنٹ اور حصہ دار۔ وہ ضامن/ ذمہ دار اور حتیٰ کہ ملازم کے طور پر (اگر معاہدہ باطل ہو جائے) بھی کام کرتا ہے۔ سرمایہ فراہم کرنے والے کے نمائندے کے طور پر وہ کاروبار کرتا ہے اور منافع میں حصہ حاصل کرتا ہے۔ [1]

کثیر الفریقی اور ذیلی مضاربہ بھی ممکن ہے۔ کثیر الفریقی مضاربہ کی کئی شکلیں ہو سکتی ہیں۔ کئی ایک سرمایہ کار ایک مضارب کے ساتھ معاہدہ کر سکتے ہیں۔ اسی طرح ایک سرمایہ کار ایک سے زیادہ کام کرنے والوں سے، الگ الگ یا اکٹھا، مضاربہ کا معاہدہ کر سکتا ہے۔ کئی ایک کام کرنے والے کسی ایک یا بہت سے سرمایہ کاروں کی طرف سے دیے گئے سرمایہ سے کاروبار کے لیے کوئی اتحاد یا انجمن بنا سکتے ہیں۔ ذیلی مضاربہ کے حوالے سے اس بات پر تقریباً اجماع ہے کہ مضارب مضاربہ کے سرمایہ کو کسی تیسرے شخص کے ہاتھ مضاربہ کی بنیاد پر کام کرنے کے لیے صرف اُسی صورت میں دے سکتا ہے جب رب المال نے واضح طور پر اس کی اجازت دی ہو یا کاروبار کو مکمل طور پر مضارب کی صوابدید پر چھوڑ دیا ہو۔ [2]

دوسری جائز تجارت کی طرح مضاربہ بھی صرف جائز اشیائے تجارت میں ہو سکتی ہے، ورنہ معاہدہ فاسد یا باطل ہو گا۔ چنانچہ مضارب مضاربہ کے سرمائے کو شراب اور لحم خنزیز کی تجارت کے لیے استعمال نہیں کر سکتا۔ سلف فقہاء بالعموم اور احناف، شوافع اور مالکی بالخصوص مضاربہ کو تجارت (خرید وفروخت) کے کام تک محدود سمجھتے تھے۔ [3] اس کی بنیادی وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ عروض میں مضاربہ کرنے سے تصفیہ اور منافع کی تقسیم

---

① قانونی پہلوؤں اور عقلی جواز کے لیے دیکھیے آئی او فی، 2004-5a، ص 241-240۔

② الجزیری، 2، 1973، ص 862-858۔

③ یہ رائے خاص طور پر شافعی فقہا نے اختیار کی ہے (الجزیری، 2، ص 48-47 مزید دیکھیے متعلقہ ابواب، الکاسانی، بدائع الصنائع)۔ معاصر فقہا میں ڈاکٹر ایس ایم حسن الزماں مضاربہ کے محدود کردار کی رائے کے حامل ہیں۔

میں غرر ہو سکتا ہے۔ دوسری طرف امام احمد بن حنبل رحمہ اللہ اور حنبلی فقہاء مضاربہ کے وسیع تر استعمال کو جائز سمجھتے ہیں۔ وہ مساقات اور مزارعت پر قیاس کرتے ہوئے اس بات کی اجازت دیتے ہیں کہ کوئی شخص اپنی سواری مضاربہ کی بنیاد پر دے، مضارب اُس کو کرائے پر چلائے اور آمدن میں دونوں شریک ہوں۔ (ابن قدامہ، المغنی 8:5) چنانچہ آج کے دور میں اگر غرر کی ممکنات ختم کر دی جائیں تو کوئی شخص مضاربہ سرمائے سے ایک ٹرانسپورٹ کمپنی قائم کر سکتا ہے جس کی آمدن رب المال اور مضارب میں طے شدہ نسبت سے تقسیم ہو۔ اسی طرح اسلامی بینک مضاربہ کی بنیاد پر حاصل کیے گئے سرمائے سے گاڑیاں خرید کر انہیں آگے فروخت کرنے کے علاوہ لیز بھی کر سکتے ہیں۔ اس سلسلے میں ایک اہم بات یہ ہے کہ آج کل مضاربہ کا سرمایہ نقدی ہی ہوتا ہے جس سے مضارب کوئی بھی جائز کاروبار کرتا ہے، کوئی سواری نہیں جس سے عقدِ مضاربہ کے اجارہ کے قریب تر ہونے کا احتمال پیدا ہوتا تھا اور جس وجہ سے آئمہ ثلاثہ نے ایسے عقد کو فاسد قرار دیا۔ اس لیے معاصر علما اور فقہاء کی بڑی اکثریت اس کے وسیع تر استعمال کو جائز سمجھتے ہوئے اسلامی بینکوں کو اس بات کی اجازت دیتی ہے کہ وہ اسے سودی نظام کے متبادل کے طور پر بینکاری کاروبار کے لیے استعمال کریں۔

مضاربہ کا معاہدہ وفاداری اور خلوص کا متقاضی ہے اور مضارب دیے گئے سرمایہ پر ایک امین اور ضامن کی حیثیت سے کام کرنے کا پابند ہوتا ہے۔ عام کاروباری نقصان کی صورت میں وہ ذمہ دار نہیں ہوتا، لیکن بدعہدی اور بے احتیاطی کی وجہ سے ہونے والے نقصان کی اُسے تلافی کرنا ہوتی ہے۔[1] اُس سے ضمانت لی جا سکتی ہے مگر صرف ان دو صورتوں میں ہی استعمال کی جائے گی جب وہ بے احتیاطی سے کاروبار کرے یا معاہدہ میں طے شدہ شرائط کی خلاف ورزی کرے۔[2] چنانچہ مضارب کے لیے ضروری ہے کہ وہ معاہدے کے مقاصد اور اُس میں دی گئی شرائط اور مسلّمہ کاروباری اصولوں کے مطابق کام کرے۔ کچھ صورتوں میں، جب کسی وجہ سے مضاربہ کا معاہدہ کالعدم ہو جاتا ہے، وہ ملازم کے طور پر بھی کام کر سکتا ہے۔

12.4.1 مضاربہ سرمائے کی نوعیت:

جیسا کہ شرکۃ کے حوالے سے بیان کیا گیا، مضاربہ کا سرمایہ ترجیحاً قانونی زر کی شکل میں ہونا چاہیے کیونکہ اشیا اور اصناف کی شکل میں سرمایہ غیر یقینی کیفیت اور نزاع کا سبب بن سکتا ہے۔ اشیا کی شکل میں سرمائے کی مالیت قانونی زر کی شکل میں معلوم کر لی جائے۔ مضارب یا کسی تیسرے شخص پر واجب دَین/قرض مضاربہ کا سرمایہ نہیں بن سکتا۔[3] یہ اس لیے ہے کہ مضاربہ کے لیے دیا جانے والا سرمایہ تمام واجبات

① آئی او فی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 4/4، ص 232۔

② آئی او فی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 4/4، 6۔

③ آئی او فی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 7/3؛ نیز دیکھئے ص 242۔

سے پاک ہونا چاہیے۔ قرض کو مضاربہ کا سرمایہ بنانے سے اس لیے روکا گیا ہے کہ سودی قرضہ جات کو فریب سے مضاربہ کی شکل نہ دی جا سکے جس میں سرمائے والا مضاربہ نفع کی آڑ میں نہ صرف سرمائے بلکہ اُس پر غیر قانونی آمدن کو بھی یقینی بنا لیتا ہے۔[1] سرمائے والا کسی مضارب کو دو الگ الگ رقوم اس شرط پر نہیں دے سکتا کہ ایک کا منافع اُس کا اور دوسرے کا مضارب کا ہو گا۔ اسی طرح رب المال متفرق مدتوں کا تعین اس طرح نہیں کر سکتا کہ ایک مدت میں منافع اُس کا اور دوسری میں مضارب کا ہو گا۔ یہ طے کرنا بھی صحیح نہیں کہ کسی مخصوص کاروبار کا منافع رب المال کا ہو گا اور کسی دوسرے کا منافع مضارب کو ملے گا۔[2]

مضارب کی طرف سے سرمایہ ملانا:

مضاربہ میں اصولاً مضارب کاروبار کا انتظام کرتا ہے اور سرمایہ رب المال فراہم کرتا ہے۔ لیکن ایسی صورت بھی ممکن ہے کہ مضارب بھی مضاربہ کاروبار میں اپنا سرمایہ لگائے۔ اس طرح مضاربہ اور مشارکہ مل جاتے ہیں۔ فقہاء ربّ المال کی اجازت سے مضارب کو اپنا سرمایہ لگانے کی اجازت دیتے ہیں۔ اگر کوئی مضارب منافع میں اپنا حصہ یا اپنا سرمایہ مضاربہ کے کاروبار میں لگاتا ہے تو وہ منتظم ہونے کے ساتھ ساتھ اپنے حصے کی حد تک کاروبار کا شریک بن جاتا ہے۔ جب تک اُس کا سرمایہ مضاربہ کے کاروبار میں لگا رہتا ہے اُس وقت تک اُس کے حقوق و فرائض مشارکہ کے قواعد کے تحت متعین ہوں گے۔ مثال کے طور پر ''الف'' مضارب ''ب'' کو ایک لاکھ روپے فراہم کرتا ہے۔ اگر ''ب'' اپنے 50 ہزار روپے بھی کاروبار میں لگا دے تو یہ مضاربہ اور مشارکہ کا ادغام ہو گیا جس میں مضارب نفع میں سے ایک نسبتی حصہ اپنے لیے بطور سرمایہ کار اور ایک حصہ بطور منتظم طے کرے گا۔ اس مثال میں چونکہ ایک تہائی سرمایہ اُس کا ہے اس لیے عام کاروباری رواج کے مطابق وہ اصل منافع کا ایک تہائی اپنی سرمایہ کاری کی بنیاد پر حاصل کرے گا جبکہ دو تہائی منافع رب المال اور اُس کے درمیان تقسیم کر لیا جائے گا، تاہم وہ نفع کی تقسیم کے لیے کسی دوسری نسبت پر بھی اتفاق کر سکتے ہیں۔

اسلامی بینک عام طور پر مضاربہ کی بنیاد پر رقوم حاصل کرتے ہیں جنہیں وہ اپنے کاروبار میں استعمال کرتے ہیں۔ اگر کوئی بینک کاروبار میں اپنا سرمایہ لگائے تو مضاربہ کے کل سرمائے میں اپنے سرمائے کے تناسب سے وہ نفع کا حقدار ہو گا۔ باقی نفع میں وہ مضارب کی حیثیت سے اپنا حصہ بھی وصول کرے گا۔ مثال کے طور پر ڈیپازٹرز 2000 ڈالر مضاربہ کی بنیاد پر فراہم کریں اور بینک اُس پول کے تحت کیے جانے والے کاروبار میں اپنے 1000 ڈالر بھی لگائے، تقسیم نفع کا تناسب 50:50 طے ہوا ہو۔ فرض کریں کہ مضارب کی حیثیت میں کاروبار کرنے سے بینک کو 300 ڈالر کا منافع حاصل ہوا تو اس میں سے 100 ڈالر بینک کو اُس

---

① آئی اوفی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، ص 242۔

② آئی اوفی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 8/6۔

کے اپنے سرمائے پر بطور شریک مل جائیں گے۔ باقی 200 ڈالر بینک اور ڈیپازٹرز میں 50:50 کی پہلے سے طے کردہ نسبت سے تقسیم ہو جائیں گے۔ اس طرح 100 ڈالر بینک کو اور 100 ڈالر ڈیپازٹرز کو ملیں گے۔

12.4.2 مضاربہ کی اقسام اور کاروبار کے اصول:

مضاربہ کاروبار خاص یا محدود اور عام یا غیر محدود دو طرح کا ہو سکتا ہے۔ اگر سرمایہ فراہم کرنے والا کوئی خاص کاروبار متعین کر دیتا ہے تو مضارب صرف اُسی کاروبار میں اور اُس کی شرائط اور ہدایات کے مطابق کام کرے گا۔ اسے محدود یا خاص مضاربہ کہا جاتا ہے۔ لیکن اگر رب المال کاروبار کی نوعیت کا فیصلہ مضارب پر چھوڑ دے اسے غیر محدود یا عام مضاربہ کہا جائے گا جس کے تحت مضارب اپنی صوابدید کے مطابق کوئی بھی کاروبار کرنے کا اختیار رکھتا ہے۔ ان دونوں صورتوں میں کاروباری انتظام متعلقہ کاروبار کے مسلمہ اصولوں کے مطابق ہونا چاہیے۔[1]

اسی طرح مضاربہ کا معاہدہ مشروط اور غیر مشروط دونوں طرح کا ہو سکتا ہے۔ شرائط کام کی نوعیت، کاروبار کی جگہ/ مارکیٹ یا کاروبار سے متعلق ہو سکتی ہیں۔ ایسی شرائط جن سے مضارب کو کسی خاص شخص اور خاص چیز میں تجارت کا پابند بنایا جائے حنفی اور حنبلی فقہاء کے نزدیک جائز ہیں اور ایسا معاہدہ مخصوص مضاربہ کہلائے گا۔

قواعد کے تحت یہ ضروری نہیں کہ سرمایہ لگانے والا بلاواسطہ طور پر کسی مضارب سے معاہدہ کرے۔[2] چنانچہ ایک بینکار کسی سرمایہ کار کی طرف سے ایک ایجنٹ کے طور پر کام کر سکتا ہے، اس طرح وہ وکالۃ الاستثمار (ایجنسی برائے سرمایہ کاری) کی بنیاد پر ایک مڈل مین کے طور پر خدمات پیش کر سکتا ہے۔

سرمایہ فراہم کرنے والا مضارب پر ایسی شرائط لگا سکتا ہے جو کاروبار کے مفاد اور مضاربہ کے مقصد کے خلاف نہ ہوں، مثال کے طور پر۔

1. وہ معاہدے کے تحت کاروبار کے لیے ایک مدت مقرر کر سکتا ہے۔
2. وہ اُن اشیا کا تعین بھی کر سکتا ہے جن میں تجارت کرنا ہے اور جن سے اجتناب کرنا ہے۔
3. وہ مضارب کو کسی مخصوص شخص یا کمپنی کے ساتھ لین دین سے روک سکتا ہے۔
4. وہ کسی خاص جگہ پر کاروبار کے لیے جانے سے روک سکتا ہے یا اُس مارکیٹ کی جگہ کا تعین کر سکتا ہے جہاں تجارت کرنا ہے۔
5. وہ مضارب سے منتظم کی ذمہ داری خلوص اور وفا شعاری سے پوری کرنے کا تو کہہ سکتا ہے مگر اس سے نفع کی یقین دہانی حاصل نہیں کر سکتا۔[3]

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 5/1۔
[2] الجزیری، 1973، 2، ص 815۔
[3] الجزیری، 1973، 2، ص 851۔

6. کچھ فقہاء کے نزدیک وہ مضارب کو اس صورت میں مال بیچنے پر مجبور کرسکتا ہے جب اُس پر کچھ نفع ہو رہا ہو (جبکہ مضارب ابھی مال روکنے کا ارادہ رکھتا ہو)۔
7. وہ مضارب کو کسی تیسرے فریق سے مضاربہ کرنے سے روک سکتا ہے۔

مضارب کے لیے لازم ہے کہ رب المال کی تمام شرائط اور ہدایات پر عمل کرے۔ اگر وہ کسی پابندی کو ملحوظِ خاطر نہیں رکھتا یا نفع پر اثر انداز ہونے والی کسی شرط کی خلاف ورزی کرتا ہے تو وہ غاصب سمجھا جائے گا اور سرمایہ کار کے سرمایہ کا ذمہ دار ہوگا۔ وہ نہ تو مضاربہ کا سامان/ اشیا مارکیٹ میں رائج عام قیمتوں سے کم پر فروخت کرسکتا ہے اور نہ ہی بازار کی عام قیمتوں سے زیادہ پر مضاربہ کے لیے مال خریدنے کا اختیار رکھتا ہے۔ وہ ربّ المال سے واضح اجازت کے بغیر نہ تو مضاربہ کی رقوم میں سے کسی کو عطیہ دے سکتا ہے اور نہ ہی کاروبار کی واجب الوصول رقوم (Receivables) معاف کرنے کا اختیار رکھتا ہے۔ [1]

12.4.3 مضاربہ کاروبار کا انتظام:

سلف فقہاء کی اکثریت کے خیال میں ربّ المال مضاربہ کے کاروبار کے لیے کام نہیں کرسکتا۔ وہ یہ شرط نہیں لگا سکتا کہ وہ مضارب کے ساتھ کام بھی کرے گا یا خرید و فروخت، سپلائی یا کاروباری آرڈر کرنے میں شامل رہے گا۔ تاہم اُسے کاروبار کی نگرانی اور اس بات کو یقینی بنانے کا اختیار ہے کہ مضارب اپنا فرض پوری دیانتداری اور تندہی سے ادا کررہا ہے۔

صرف حنبلی اور کسی حد تک حنفی فقہا ربّ المال کو اس بات کی اجازت دیتے ہیں کہ وہ مضارب کے ساتھ کام بھی کرے۔ اکثریت کی طرف سے اجازت نہ ہونے کی وجہ یہ ہے کہ اس سے مضارب اپنی صوابدید کے مطابق بہتر سے بہتر انتظام کے قابل نہیں رہتا۔ [2] اگر عقد مضاربہ کے بارے میں یہ بنیادی نکتہ مان لیا جائے کہ سرمائے والا مضاربہ کا کاروبار کرتا ہی اس لیے ہے کہ اُس میں کاروباری اہلیت نہیں ہوتی تو کلاسیکل فقہ کی یہ شرط قابل فہم ہے، لیکن اگر ربّ المال میں ہنر تو ہے لیکن اُس نے مضاربہ اس لیے کیا ہے کہ وہ سارا کام خود نہیں کرسکتا تو اس صورت میں اُسے کام سے یکسر روک دینا ناقابل فہم ہے۔ مزید برآں، آج کے کاروباری حالات کے تحت یہ زیادہ قرین قیاس معلوم ہوتا ہے کہ ربّ المال کو کاروباری معاملات میں ذاتی دلچسپی لے کر اس بات کو یقینی بنانے کی اجازت دی جائے کہ مضارب پوری محنت اور دیانتداری سے کام کرے۔ [3]

موجودہ حالات میں بہتر یہ معلوم ہوتا ہے کہ یہ فیصلہ دونوں فریقوں پر چھوڑ دیا جائے جو کاروبار کی نفع

---

[1] آئی اوفی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 9/7-9/5، ص 236، 244۔
[2] یہی رائے آئی اوفی نے اختیار کی ہے، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 9/3 مزید دیکھیے ص 244۔
[3] دیکھیے حسن الزمان، 1990، ص 88-69۔

آوری کے پہلو کو مدّ نظر رکھتے ہوئے ربّ المال کے کسی کردار پر باہم متفق ہو جائیں۔سرمایہ مشترکہ کاروبار کو منتقل ہونے پر عام حالات کے تحت کاروبار کرنے کے لیے مضارب کو آزادی دینا ضروری ہے، تاہم ربّ المال جگہ یعنی مارکیٹ، اشیا اور تجارت کے طریقے کے اعتبار سے (مثال کے طور پر ادھار یا نقد) شرائط لگا سکتا ہے۔ وہ اپنے سرمائے کی حفاظت کے لیے آسان اور بلاواسطہ رسائی کا حق بھی رکھتا ہے۔

12.4.4 نفع/نقصان سے متعلق قواعد:

فریقین باہمی رضا مندی سے تقسیمِ نفع کی کوئی نسبت طے کر سکتے ہیں۔ یہ نسبت معاہدہ فائنل کرتے وقت طے کرنا لازمی ہے۔کسی بھی فریق کے لیے نفع یا آمدن کے طور پر مقررہ مقدار طے کرنے یا ادا کرنے کی اجازت نہیں ہے۔مثال کے طور پر رب المال کے لیے نفع کا 50، 40 یا 60 فیصد اور باقی 50، 60 یا 40 فی صد مضارب کے لیے طے کیا جا سکتا ہے۔مختلف حالات کے لیے متفرق تناسب بھی طے کیے جا سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر ربّ المال مضارب سے کہہ سکتا ہے کہ ''اگر تم گندم کی تجارت کرو تو 50 فی صد لیکن اگر کپڑے کا کاروبار کرو تو 40 فی صد نفع تمہارا ہوگا۔یا اگر تم اپنے شہر میں کاروبار کرو گے تو تمہیں نفع کا 40 فی صد حصہ ملے گا لیکن کسی اور قصبے میں جا کر کاروبار کرنے کی صورت میں تمہارا حصہ 50 فی صد ہوگا۔''

کاروباری نقصان سارے کا سارا ربّ المال کو برداشت کرنا ہوگا۔ یہاں نقصان کا مطلب سرمائے میں کمی ہے چنانچہ جب تک مضاربہ کے اصل سرمائے کو قائم نہ رکھا جائے اُس وقت تک نہ تو نفع مانا جائے گا اور نہ ہی کوئی فریق اُس کا مطالبہ کرسکتا ہے۔[1]

نفع کی تقسیم کا انحصار مضاربہ کے حقیقی یا حکمی تصفیے کے حتمی نتائج پر ہوتا ہے۔ باہمی رضا مندی سے محفوظات (Reserves) رکھے جا سکتے ہیں، اور اگر نقصان ہوتا ہے تو باہمی طور پر وہ نقصان کاروبار کے مستقبل کے نفع سے یا ماضی میں رکھے گئے محفوظات سے پورا کیا جا سکتا ہے۔نفع دیتے وقت ایک حصہ دار اپنے نفع کا کچھ حصہ دوسرے حصہ دار کو بطورِ عطیہ دے سکتا ہے۔ربّ المال مضارب کو اچھے انتظام کا بونس بھی دے سکتا ہے۔اگر تصفیے پر معلوم ہوتا ہے کہ نقصان نفع سے زیادہ ہے تو رب المال کا سرمایہ بقدرِ خالص نقصان کم ہو جائے گا۔

نفع جب ہو تو وہ قابل تقسیم ہوتا ہے لیکن اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ ہر لین دین کے بعد نفع کا تعین کر لیا جائے بلکہ اس سے مراد کسی مخصوص مدت، مثلاً ایک سال کے دوران ہونے والے نفع یا نقصان کا تسویہ ہے۔ اُس مدت پر حسابات کی کلوزنگ کی صورت میں تسویہ کیا جائے گا۔اس طرح اس کا مطلب کاروبار کا لازماً بند ہونا نہیں ہے۔حصہ داران عبوری طور پر نفع میں سے کچھ حصہ لے سکتے ہیں مگر حسابات کے حتمی نتائج کی بنیاد پر لی گئی رقم قابل تسویہ ہوگی۔

---

[1] اس کی بنیاد کے لیے دیکھیے آئی او ڈی، 2004-5a، ص 243۔

اسی طرح جونہی یہ واضح ہوتا ہے کہ مضاربہ کاروبار سے منافع ہوا ہے، اُسی وقت مضارب نفع میں حصے کا حقدار بن جاتا ہے، تاہم یہ استحقاق حتمی نہیں ہوتا کیونکہ اس کا انحصار اُن محفوظات پر بھی ہوتا ہے جو مضاربہ کاروبار اور سرمائے کے تحفظ کے لیے رکھے جاتے ہیں۔ حتمی طور پر نفع کا حق تبھی بنتا ہے جب تصفیے کے بعد منافع تقسیم کرلیا جائے۔ تصفیے کے وقت مالیت معلوم کرنے کے لیے قابل وصولی رقوم کو اُن کی نقدی کی صورت میں مالیت یعنی خالص قابلِ وصولی رقوم کے برابر شمار کیا جانا چاہیے جس طرح مشارکہ کے سلسلے میں ذکر کیا گیا ہے، اس سلسلے میں نہ تو Time Value of Money اور نہ ہی قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں قابل وصولی رقم میں چھوٹ دینے کے تصور کو ذہن میں رکھا جا سکتا ہے۔[1] فریقین باہمی مشورے سے تقسیم نفع کی نسبت کسی بھی وقت تبدیل کر سکتے ہیں لیکن ایک خاص مدت کے لیے طے کی گئی نسبت اُس مدت کے اختتام تک مؤثر رہے گی۔ اگر فریقین نے معاہدہ کرتے ہوئے کوئی نسبت طے ہی نہیں کی تو انہیں نفع کی تقسیم کے لیے عام مروجہ نسبت استعمال کرنا ہوگی اور اگر متعلقہ کاروبار کے لحاظ سے کوئی عام نسبت رائج ہی نہیں تو معاہدہ اصلاً ہی باطل شمار کیا جائے گا۔ اُس صورت میں مضارب اپنی خدمات کی نوعیت اور مقدار کے لحاظ سے بازار میں رائج عام اجرت کا حق دار ہوگا۔[2]

اگرچہ مضاربہ کا کوئی فریق اپنے لیے نفع کی کسی مقررہ مقدار کی شرط نہیں لگا سکتا تاہم فریقین باہمی رضامندی سے یہ طے کر سکتے ہیں کہ نفع ایک خاص حد سے زیادہ ہونے کی صورت میں ایک فریق (نسبت کے اعتبار سے) منافع کا زیادہ حصہ لے گا اور اگر نفع اُس حد کے برابر یا اُس سے کم ہوا تو تقسیم پہلی متفقہ نسبت سے ہی ہوگی۔ مضاربہ کاروبار سے جو منافع ہوا ہو اُسے اُس وقت تک حتمی طور پر تقسیم نہیں کیا جا سکتا جب تک کہ کاروباری رواج اور پہلے سے کیے گئے معاہدے کے مطابق سارے اخراجات اُس سے منہا نہ کر لیے جائیں۔ اس طرح حتمی تقسیم مضاربہ کے خالص منافع جات کی بنیاد پر کی جائے گی۔ ایک دفعہ مضاربہ کا تصفیہ ہونے پر مضارب کا نفع محفوظ/حتمی ہو جاتا ہے اور رب المال اپنے سرمایہ اور نفع میں اپنے حصہ کا حق دار بن جاتا ہے۔

مضارب کو طے شدہ نسبت سے منافع میں حصہ ملتا ہے۔ اس کے علاوہ وہ اپنے کام کے عوض کوئی معاوضہ یا فیس حاصل نہیں کر سکتا۔ تاہم امام احمد رحمہ اللہ نے اُسے مضاربہ حساب سے صرف اپنی روزانہ خوراک کا خرچ لینے کی اجازت دی ہے۔ حنفی فقہا نے بھی مضارب کی طرف سے کاروباری سفر کے سلسلے میں اٹھنے والے اخراجات کلیم کرنے کے حق کو محدود رکھا ہے۔ ربّ المال اور مضارب مضاربہ کے معاہدہ سے الگ باہمی طور پر طے کر سکتے ہیں کہ مضارب اگر کوئی ایسا کام کرے جو عام کاروباری دستور کے مطابق بطورِ منتظم مضارب کا فرض نہیں ہے تو اُسے ایک مقررہ فیس یا اجرت دی جائے گی۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ اگر مضارب

---

[1] آئی او فی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 8/8۔

[2] آئی او فی، 2004-5a، مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 8/4۔

کو اُس مخصوص کام سے برخاست کیا جائے تو مضاربہ کا معاہدہ اس سے متاثر نہیں ہوگا۔ ①

مضاربہ میں ربّ المال ہی کاروباری نقصان برداشت کرنے کا پابند ہے۔تاہم اگر باہمی رضامندی سے مضارب بھی اپنا سرمایہ لگائے تو اُسے حصہ رسدی نقصان بھی برداشت کرنا پڑے گا۔کسی مدت کے دوران اگر کچھ معاملات میں نقصان جب کہ دیگر کئی میں منافع ہوا ہو تو پہلے نقصان کو پورا کیا جائے گا اور اگر نفع کی کوئی رقم باقی ہو تو اُسے فریقین کے درمیان طے شدہ نسبت سے تقسیم کیا جائے گا۔کاروبار کے حکمی یا حقیقی تصفیے پر جب ایک دفعہ نفع تقسیم کر دیا جائے تو بعد کے کسی نقصان کو پورا کرنے یا کسی بھی اور مقصد کے لیے اسے واپس نہیں لیا جا سکتا۔ ②

12.4.5 مضاربہ معاہدے کا ختم ہونا:

اس سلسلے میں عام اصول یہ ہے کہ مضاربہ ایک بائنڈنگ معاہدہ نہیں ہے اور ان دو صورتوں کے علاوہ فریقین میں سے کوئی بھی یکطرفہ طور پر معاہدہ ختم کرنے کا اختیار رکھتا ہے:

(i) جب مضارب پہلے ہی کاروبار شروع کر چکا ہو اُس صورت میں حقیقی یا حکمی تصفیے تک معاہدہ لازماً قائم رہے گا۔(ii) جب فریقین نے باہمی طور پر مضاربہ کاروبار کی ایک مدت طے کی ہو۔اُس صورت میں معاہدہ اُس مدت سے قبل یکطرفہ طور پر ختم نہیں کیا جا سکتا۔خاتمے کے لیے مضارب کو وقت دیا جائے کہ وہ غیر نقد اثاثہ جات کو فروخت کر سکے تاکہ منافع کا تعین کیا جا سکے۔ ③

جدید کاروباری صورتحال میں مضاربہ ختم کرنے کا غیر محدود اختیار بہت سے مسائل کا سبب بن سکتا ہے کیونکہ اکثر تجارتی منصوبوں کے نفع آور ہونے کے لیے وقت درکار ہوتا ہے،وہ مسلسل اور بھرپور کوشش کے بھی متقاضی ہوتے ہیں۔اس لیے معاہدہ کرتے وقت اگر فریقین باہمی رضامندی سے یہ فیصلہ کریں کہ ایک خاص مدت تک کوئی فریق اسے منسوخ نہیں کرے گا،ماسوا خصوصی حالات کے،تو یہ فیصلہ شریعت کے کسی اصول کے خلاف معلوم نہیں ہوتا۔خاص طور پر اس مشہور حدیث کی رو سے کہ ''مسلمان تمام شرائط کے پابند ہیں ماسوا اُن شرائط کے جو شریعت میں حلال کاموں اور چیزوں کو حرام،اور حرام کاموں اور چیزوں کو حلال کر دیں''۔

کوئی مخصوص/محدود مضاربہ مقصد حاصل ہونے پر خود بخود ختم ہو جائے گا۔اگر مضاربہ عام یا غیر محدود ہے تو فریقین جب مشترکہ مفاد کو مدنظر رکھتے ہوئے مناسب خیال کریں باہمی اتفاق سے اُسے ختم کر سکتے ہیں۔مشکل اُس وقت پیش آ سکتی ہے جب فریقین میں سے کوئی کاروبار جاری رکھنا چاہے۔اس صورت میں عدالت یا کسی ثالثی کمیٹی کی مدد سے اتفاقِ رائے پیدا کیا جا سکتا ہے۔

① آئی اوفی،2004-5a،مضاربہ اسٹینڈرڈ،شق 8/2۔

② الجزیری،1973،2،ص862-865۔

③ آئی اوفی،2004-5a،مضاربہ اسٹینڈرڈ،شق 10۔

12.5 مشارکہ اور مضاربہ میں فرق:

درج ذیل نکات کے لحاظ سے مضاربہ مشارکہ سے الگ خیال کی جاتی ہے۔

1. مشارکہ میں سارے حصہ دار سرمایہ فراہم کرتے ہیں جبکہ مضاربہ میں صرف ایک شخص یا اشخاص کا ایک گروپ سرمایہ لگاتا ہے۔ مضارب اپنا سرمایہ نہیں لگاتا۔①
2. مشارکہ میں سب حصہ دار کاروبار کے انتظام میں حصہ لینے کا حق رکھتے ہیں جبکہ مضاربہ میں رب المال کو کاروباری انتظام میں حصہ لینے کا باقاعدہ حق نہیں ہوتا۔ تاہم باہمی رضامندی سے وہ مشترکہ کاروبار کے لیے کوئی کام کرسکتا ہے۔ رب المال کو یہ یقینی بنانے کا اختیار بھی ہوتا ہے کہ مضارب بحیثیت ٹرسٹی اپنی ذمہ داریاں صحیح طرح پوری کررہا ہے۔
3. مشارکہ میں تمام حصہ دار سرمایہ میں اپنے اپنے تناسب کے مطابق نقصان برداشت کرتے ہیں جبکہ مضاربہ میں اگر کوئی نقصان ہو تو وہ صرف رب المال کو ہی برداشت کرنا ہوتا ہے۔ تاہم بدعہدی یا بے احتیاطی سے ہونے والے نقصان کی ذمہ داری مضارب کی ہوتی ہے۔
4. مشارکہ میں حصہ داران کی ذمہ داری بنیادی طور پر غیر محدود ہوتی ہے۔ تاہم اگر سارے شریک یہ طے کریں کہ کوئی حصہ دار کاروبار کے لیے اُدھار نہیں لے گا، اُس صورت میں اثاثہ جات سے زیادہ واجبات کی ذمہ داری اُسی حصہ دار کی ہوگی جس نے معاہدے کی خلاف ورزی کرتے ہوئے اُدھار لیا۔ اس کے برعکس مضاربہ میں ربّ المال کی ذمہ داری اُس کی سرمایہ کاری تک محدود ہے الا یہ کہ اُس نے مضارب کو اُدھار کاروبار کی آزادی دے رکھی ہو۔②
5. مشارکہ میں منافع کی تقسیم اثاثہ جات کی مالیت معلوم کرنے کے بعد سالانہ، سہ ماہی یا ماہانہ بنیاد پر کی جا سکتی ہے۔③ مضاربہ میں حتمی تقسیم مضاربہ کاروبار کے تصفیے پر ہی ہوسکتی ہے تاہم حتمی طور پر تسویے کی شرط پر نفع کی کچھ رقم عبوری ادائیگی کے طور پر دی جا سکتی ہے۔④ طویل مدت اور مستقل قسم کے مضاربہ کے حوالے سے مشکلات سے بچنے کے لیے معاصر فقہا نے غیر نقد اثاثہ جات کی مالیت معلوم کر کے حکمی تصفیے کی اجازت دی ہے۔⑤
6. مشارکہ میں شرکتہ کے تمام اثاثہ جات معاہدہ فائنل ہونے پر کُل سرمائے میں تناسب کے اعتبار سے تمام حصہ داروں کی مشترکہ ملکیت میں آجاتے ہیں۔ اس طرح اُن میں سے ہر ایک اثاثہ جات کی

---

① عثمانی، 2000a، ص 47-49۔
② ابن قدامہ، 1367ھ، ص 18، 35۔
③ ابن قدامہ، 1367ھ، ص 5، 64۔
④ الجزیری، 1973، 3، ص 61۔
⑤ عثمانی، 2000b، ص 276-283۔

مالیت میں اضافے سے مستفید ہوتا ہے اگر چہ ابھی فروخت سے نفع نہ ہی ہوا ہو۔ مضاربہ میں مضارب جو بھی اشیا خریدتا ہے اُن کا مالک ربّ المال ہی ہوتا ہے اور صرف اُن کی منافع پر فروخت سے ہی مضارب نفع کا مستحق بنتا ہے۔ تاہم کچھ فقہا اس رائے سے اختلاف رکھتے ہیں۔

7. مضاربہ کاروبار ختم ہونے کی صورت میں اُس کے اثاثہ جات اور اگر کوئی منافع ہوا ہو تو انہیں صرف نقدی کی صورت میں مالیت معلوم کرنے پر ہی تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ مشارکہ میں یہ ضروری نہیں ہے۔ [1]

12.6 جدید کارپوریشنیں: مشترکہ سرمائے کی کمپنیاں:

مشترکہ سرمائے کی جدید کارپوریشنوں کے بارے میں خیال ہے کہ یہ شرکۃ العنان کے تصور پر قائم کی جاتی ہیں یا مشارکہ ومضاربہ کا ادغام ہیں جسے معاصر فقہاء نے جائز قرار دیا ہے۔ [2] جدید کارپوریشنوں کی معروف اقسام یہ ہیں: محدود ذمہ داری (لمیٹڈ لائیبلٹی) کی جوائنٹ اسٹاک کمپنیز، مشترکہ ذمہ داری کی کمپنیاں (پرائیویٹ قسم کی مشارکت)، محدود حصص کی کمپنیاں (یہ بھی ایک طرح کی پرائیویٹ مشارکت ہے) اور تفویضی مشارکہ (فنانسنگ مشارکہ کی ایک قسم) وغیرہ۔ [3] ان اقسام کے عام اصول ایک جیسے ہی ہیں۔ ہم یہاں ایسی جوائنٹ اسٹاک کمپنیوں پر تفصیلی بحث کریں گے جن کے حصص مالکان کی ذمہ داری محدود ہوتی ہے۔

مشترکہ سرمائے کے جدید کاروبار کی اہم بات یہ ہے کہ کسی مشترکہ کاروبار کے حصہ داران کو حصص یا سرٹیفکیٹس جاری کر دیے جاتے ہیں۔ لوگوں کی ایک بہت بڑی تعداد رقوم فراہم کرتی ہے۔ اُن کو جو خاص رسیدیں جاری کی جاتی ہیں انہیں حصص اسٹاکس یا کئی اقسام کے سرٹیفکیٹس کہا جاتا ہے جو ہر حصہ دار کی ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں۔ مشارکہ پر آئی او فی اسٹینڈرڈ میں ایک اسٹاک کمپنی کی تعریف اس طرح کی گئی ہے ''یہ ایک ایسا ادارہ ہے جس کا سرمایہ قابلِ تجارت حصص کے مساوی یونٹس میں تقسیم کر دیا جاتا ہے، اس کے ہر شیئر ہولڈر کی ذمہ داری کل سرمائے میں اُس کے تناسب تک محدود ہوتی ہے۔ اس پر شرکۃ العنان کے اصول کا اطلاق ہوتا ہے سوائے شیئر ہولڈر کی ذمہ داری محدود ہونے کے اصول کے''۔ دوسرے الفاظ میں تمام شیئر ہولڈرز اپنے پاس حصص کی مالیت کی حد تک کمپنی کے اثاثہ جات کے مالکان ہوتے ہیں۔ وہ اپنے حصص کسی دوسرے شخص کو منتقل یا فروخت کر سکتے ہیں۔ کوئی حصہ دار کمپنی کو ختم یا پابند کرنے کا اختیار نہیں رکھتا۔ [4]

مروجہ قانون کے تحت بنائی گئی کمپنی ایک قانونی شخصیت کی حیثیت رکھتی ہے جو دیگر لوگوں سے لین دین میں اپنی ذمہ داریوں سے انحراف نہیں کر سکتی۔ گویا اس میں کمپنی کی ذمہ داری اُس کے شیئر ہولڈرز کی

---

① الکاسانی، 1993، 6، ص 77۔

② عثمانی، 2000b، ص 313-329۔

③ تفصیل کے لیے دیکھیے آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، ص 208-213۔

④ آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 4/1/1؛ عثمانی، 2000b، ص 330۔

ذمہ داری سے الگ ہوتی ہے۔ البتہ اگر عام گاہک سرمایہ کاروں کو مالی صورتحال اور ذمہ داری کی حد کے بارے میں واضح طور پر مطلع کر دیا جائے تو کسی کمپنی کی ذمہ داری اُس کے اداشدہ سرمائے تک محدود بھی رکھی جاسکتی ہے۔ کمپنی کے آرٹیکلز آف ایسوسی ایشن میں کمپنی کے لازمی تسلسل کی شق رکھی جاتی ہے۔ چنانچہ کوئی بھی شیئر ہولڈر اپنے حصص دوسروں کو منتقل یا اُن کے ہاتھ فروخت تو کر سکتا ہے مگر کمپنی کو ختم کرنے کا استحقاق نہیں رکھتا۔

حصص خریدنے کے لیے سرمائے کی ادائیگی یکمشت بھی ہوسکتی ہے اور اقساط میں بھی۔ غیر اداشدہ قسطیں اس بات کی انڈرٹیکنگ ہوتی ہیں کہ بعد میں حصہ بڑھ جائے گا۔ کمپنی کا سرمایہ بڑھانے کے لیے نئے حصص بھی جاری کیے جاسکتے ہیں بشرطیکہ وہ پرانے حصص کی فیئر ویلیو پر جاری کیے جائیں یعنی یہ حصص کی عرفی قیمت، اُس سے زیادہ قیمت یا اُس سے کم قیمت پر جاری کیے جا سکتے ہیں۔[1] ایسے ترجیحی حصص (Preference Shares) جو کمپنی کے تصفیے کے وقت نفع کی تقسیم کے لحاظ سے اپنے مالکان کو مالی طور پر ترجیح کا مستحق ٹھہرائیں، وہ شرعی اصولوں کے مطابق نہیں ہیں۔[2]

اسلامی مالکاری کے ادارے کسی بھی کمپنی کے حصص کی خرید وفروخت کر سکتے ہیں بشرطیکہ متعلقہ کمپنی حلال کاروبار کر رہی ہو۔ اگر کمپنی کے 50 فی صد سے زیادہ اثاثے ٹھوس ہوں یعنی نقد اثاثہ جات (نقدی اور قابل وصولی رقوم) 50 فی صد سے کم ہوں تو اُس کے حصص کی قیمت اُن کی عرفی قیمت سے کم یا زیادہ ہوسکتی ہے اگر کمپنی کا بنیادی کاروبار شریعت کے خلاف نہیں ہے البتہ اُس کے کچھ معاملات میں غیر اسلامی عناصر موجود ہیں، مثال کے طور پر وہ سودی بینکوں سے لین دین کرتی ہے تو اس صورت میں بھی اُس کے حصص خریدے جاسکتے ہیں بشرطیکہ اس کی آمدن کا وہ حصہ جو سودی یا غیر شرعی لین دین پر مشتمل ہے وہ معمولی ہو اور اُسے بطور چیرٹی یا عطیہ دے دیا جائے۔

کوئی شخص ایسے حصص فروخت نہیں کر سکتا جن کا وہ مالک نہیں، یعنی شارٹ سیلنگ ممنوع ہے۔ کسی بروکر کا وعدہ کہ وہ شارٹ سیلر کو حوالگی کی تاریخ پر مطلوبہ تعداد میں حصص فراہم کر دے گا اس بات کی عکاسی نہیں کرتا کہ حصص، بیچنے والے کی ملکیت میں ہیں۔ حصص کو رہن کے طور پر بھی رکھا جاسکتا ہے کیونکہ اصولاً جو چیز فروخت کی جاسکتی ہے اُسے بطور رہن بھی رکھا جاسکتا ہے۔[3]

ایسے حصص جن کو کمپنی کے خاتمے سے پہلے کمپنی کی طرف سے صرف منافع کی گاہے بگاہے تقسیم کی شکل میں واپس کر دیا جاتا ہے وہ شرعی اصولوں سے مطابقت نہیں رکھتے۔ یہ اس لیے ہے کہ حصص مالکان جو رقوم حاصل کرتے ہیں وہ تو اُن کے حصہ پر منافع ہوتی ہیں۔ یہ کہنا کہ شراکت میں اُن کا حصہ نفع کی تقسیم سے ہی

---

① آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 4/1/2/3۔

② آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 4/1/2/14۔

③ آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 4/1/2/7۔ نیز ص 223۔

ادا ہو جاتا ہے غلط ہے۔ چنانچہ حصص مالکان کی ملکیت قائم رہتی ہے اور کمپنی کے تصفیے کے وقت وہ حصہ رسدی اپنی رقوم کے مستحق ہوں گے۔ ①

بنیادی اصول یہ ہے کہ کوئی شخص تبھی منافع کا حق دار ہوگا جب وہ نقصان بھی برداشت کرے۔ چنانچہ کمپنی کے معاملات میں سرمایہ لگانے والے تمام لوگوں سے اُن کے حصص کے اعتبار سے مساوی سلوک کیا جانا چاہیے۔ اگر کسی حصہ دار سے اس طرح کا ترجیحی/ برتاؤ کیا جائے کہ وہ نفع میں تو حصہ لے مگر نقصان کا ذمہ دار نہ ہو تو شراکت باطل ہوگی کیونکہ اس میں ربا کا عنصر آ جائے گا، تاہم کوالیفکیشن شیئرز کا معاملہ (ترجیحی حصص سے) مختلف ہے کیونکہ ان سے ڈائریکٹرز کی توجہ اور اُن کی وفاداری کی حد کا تعین ہوتا ہے انہیں کوئی ترجیحی مالیاتی استحقاق حاصل نہیں ہوتا۔

جدید کارپوریشنز کے کاروبار میں انڈر رائٹنگ (نئے جاری شدہ حصص یا تمسکات کی فروخت کی ضمانت دینا) کاروبار کا ایک اہم حصہ ہے۔ کوئی شیئر ہولڈر یا کوئی تیسرا فریق کسی معاوضے کے بغیر حصص کے کسی اجرا کی انڈر رائٹنگ کر سکتا ہے۔ وہ کسی کمپنی کو وجود میں لاتے وقت یا نئے شیئرز کے اجرا کے وقت ایک معاہدے کے تحت عہد کرے گا کہ وہ اجرائی کے تمام حصص یا اُن کا کوئی حصہ خرید لے گا۔ شرعی اصولوں کے تحت عملاً وعدہ یہ ہوتا ہے کہ جاری کردہ جملہ حصص میں سے جتنے حصص عام یا خاص سرمایہ کاروں کی طرف سے خریداری کے بعد بچ جائیں گے انڈر رائٹر انہیں عرفی قیمت پر خرید لے گا۔ انڈر رائٹر ضمانت کے علاوہ فراہم کی گئی دیگر خدمات مثلاً فیزیبلٹی اسٹڈی کرنا اور فروخت کے لیے مارکیٹنگ کرنا وغیرہ کے عوض سروس چارجز لے سکتا ہے۔ ② (یعنی وہ کفالۃ کے عوض کوئی معاوضہ نہیں لے سکتا مگر اپنی دیگر خدمات کا معاوضہ لے سکتا ہے)۔

جدید کارپوریشنز کا کاروبار مزید تفصیلی تجزیے کا متقاضی ہے۔ شیئرز یا سرٹیفکیٹس نقد رقوم حاصل کرنے کے لیے جاری کیے جاتے ہیں۔ ایسے حصص یا تمسکات جو اصل اثاثہ جات کی نمائندگی کرتے ہوں اُن کی تجارت جائز ہے بشرطیکہ متعلقہ کمپنی کے کل اثاثہ جات کا 50 فی صد سے زیادہ حقیقی اثاثہ جات و خدمات پر مبنی ہو۔ اس لیے ایسے شیئرز یا تمسکات جو نقد شکل میں ہیں یعنی نقدی یا دوسروں سے قابل وصولی رقوم اور قرضوں کی شکل میں ہیں وہ صرف زر کی نمائندگی کرتے ہیں اور اُن کی کھلی تجارت جائز نہیں ہے۔ ایسا اس لیے ہے کہ حصص مشترکہ منصوبے میں حصہ داران کی تناسبی ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں۔ اگر سرمایہ ابھی نقد شکل میں ہی ہو تو حصص صرف عرفی یعنی فیس ویلیو پر ہی فروخت کیے جا سکتے ہیں ورنہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ زر کا

---

① دیکھیے: اسلامی فقہ اکیڈمی کی قرارداد نمبر 63(1/7)؛ آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 4/1/2/15، ص 210، 224۔

② آئی او فی، 2004-5a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعہ 4/1/2/4؛ نیز ص 223۔

مبادلہ زیادہ زر سے کیا جارہا ہے جو رہا ہے، تاہم جب حصص کی فروخت سے حاصل ہونے والی رقوم غیر نقد اثاثہ جات مثلاً زمین، عمارتیں، مشینری، خام مال، فرنیچر وغیرہ کی خرید میں صرف کر دی جاتی ہیں تو پھر کمپنی کے حصص اُن اثاثوں کی ملکیت کی نمائندگی کریں گے۔ اُس صورت میں حصص کو ثانوی مارکیٹ میں باہمی طور پر طے ہونے والی کسی بھی قیمت پر فروخت کیا جاسکتا ہے جو اُن کی فیس ویلیو سے زیادہ، کم یا اُن کے برابر ہوسکتی ہے۔ ایسا اس لیے ہے کہ فروخت کا موضوع اصلی/حقیقی اثاثہ جات کا حصہ ہیں نہ کہ زر کی مقدار۔ اس طرح سرٹیفکیٹ کو ایک ایسی شے شمار کیا جاسکتا ہے جو نفع یا نقصان کی صورت میں کسی بھی قیمت پر فروخت کی جاسکتی ہے۔

جدید مشترکہ کاروبار کا ایک اور نمایاں پہلو یہ ہے کہ روبہ عمل منصوبہ جات نقد اور ٹھوس اثاثوں کے مجموعے پر مشتمل ہوتے ہیں یعنی قائم اثاثہ جات، خام مال، تیار مال، بکری کی آمدن اور قابلِ وصولی رقوم (جو دَین ہونے کی بنا پر زر کی حیثیت رکھتی ہیں) وغیرہ۔ نقد اور غیر نقد یعنی ملے جلے اثاثہ جات رکھنے والی کمپنیوں کے حصص کی تجارت کے بارے میں فقہا کی رائے مختلف ہے۔ قدیم شافعی فقہا کی رائے میں مخلوط اثاثہ جات کو فروخت نہیں کیا جاسکتا اس لیے ٹھوس اثاثوں کو علیحدہ کر کے الگ سے فروخت کیا جائے، تاہم حنفی فقہا کی رائے میں نقد اور غیر نقد اثاثہ جات کے مجموعہ کو اُس قیمت میں فروخت کیا جاسکتا ہے جو مخلوط اثاثہ جات میں نقد اثاثوں کی مالیت سے زیادہ ہو، تاہم وہ اس خرید وفروخت کی اجازت کے لیے کل اثاثوں میں ٹھوس اثاثہ جات کا کوئی خاص تناسب مقرر نہیں کرتے۔ معاصر فقہا کی اکثریت بشمول شافعی فقہا، کمپنیوں کے حصص اور سرٹیفکیٹس میں تجارت کی اجازت صرف اُس صورت میں دیتے ہیں جب غیر نقد/ ٹھوس اثاثہ جات 50 فی صد سے زیادہ ہوں۔ البتہ کچھ فقہا اس تناسب کو 33 فی صد تک کم کرنے کا فتویٰ بھی دیتے ہیں۔ حصص کے بارے میں دیگر اصول وضوابط کا تذکرہ باب 8 میں کر دیا گیا ہے۔

12.7 شراکت کے تصور کا جدید دور میں اطلاق:

شرکۃ، مشارکہ اور مضاربہ کے عام اصول وضوابط کو مدنظر رکھتے ہوئے مالکاری نظام کی واجبات اور اثاثہ جات ہر دو اطراف کے لیے شراکت پر مبنی ایک ایسا نظام وضع کیا جاسکتا ہے جو شرعی اصولوں کے مطابق ہونے کے ساتھ ساتھ تجارت اور کاروبار کی ضروریات بھی پوری کر سکے۔ اس کی شکلیں مختلف ہوسکتی ہیں جیسے کارپوریٹ فرمیں، میوچل فنڈز، وینچر کیپٹل فنڈز، مضاربہ کمپنیاں، فنڈ منیجرز کی طرف سے جاری کیے گئے انفرادی یا کثیر جہتی سرمایہ کاری منصوبے، کاروباری شراکت کے سرٹیفکیٹس، مشارکہ معاہدات، مشترکہ منصوبہ جات، رواں مشارکہ اور شراکتی کاروبار، سرٹیفکیٹس برائے سرمایہ کاری (COI) اور قائم اثاثہ جات اور تجارت و خدمات کی مالکاری کے لیے شرکۃ متناقصہ وغیرہ۔ ادویات، قانون، اطلاعاتی ٹیکنالوجی، حسابات، آرکیٹیکچر اور اس طرح کے دیگر شعبوں میں خدمات کی فراہمی کے لیے شرکۃ الاموال اور شرکۃ

الأعمال کی ملی جلی شکل کو استعمال میں لایا جا سکتا ہے۔[1]

12.7.1 بینکاری نظام کے ڈیپازٹس کے لیے شرکہ کا استعمال:

شریعت کے اصولوں کے تحت جو چیز ایک فرم کے لیے جائز ہے وہ افراد کے ایک مجموعے کے لیے بھی جائز ہے۔ اس اصول کے تحت شرکۃ جو ماضی میں انفرادی قسم کا کاروبار تھا اور جس میں کوئی سرمایہ کار کسی ایک ربّ المال سے مل کر کاروبار کرتا تھا، اب ایک گروپ کارروائی بن گئی ہے۔ بینکاری کے میدان میں اسلامی بینکوں اور رقوم جمع کرنے والوں کے مابین تعلق بنیادی طور پر مضارب اور ربّ المال کا ہے۔ ڈیپازٹس کے پولز (مجموعہ جات) بنائے جاتے ہیں، بینک اکٹھا کی گئی رقوم کو کاروبار میں استعمال کرتا ہے، سارے بلا واسطہ اخراجات متعلقہ پول کو چارج کیے جاتے ہیں جبکہ بینکوں کے آفس سے متعلق اور عام انتظامی اخراجات بحیثیت مضارب بینک خود برداشت کرتے ہیں۔ اس طرح خالص آمدنیاں طے شدہ تناسب کے مطابق ڈیپازٹرز میں تقسیم کردی جاتی ہیں۔ کھاتوں کی مدت اور اُن کی جسامت/مقدار کے اعتبار سے متفرق کھاتوں کو متفرق اوزان (Weightages) دیے جا سکتے ہیں بشرطیکہ تمام ڈیپازٹرز کو واضح طور پر اس پالیسی یا طریقۂ کار سے مطلع کردیا جائے۔ منافع کی تقسیم کے لیے کسی مدت یا اکاؤنٹنگ پیریڈ کے بعد اثاثہ جات کا حکمی تصفیہ کیا جاتا ہے اور ایک مرتبہ تقسیمِ نفع کے بعد اگلے اکاؤنٹنگ پیریڈ کے لیے نیا شراکتی تعلق از خود شروع ہو جاتا ہے۔

بینک بھی عام طور پر اپنے سرمائے کا کچھ حصہ پول میں ڈالتے ہیں۔ شرکۃ اصولوں کے مطابق اگر بینک اپنا سرمایہ پول بناتے وقت یعنی ابتدا میں ہی ڈالیں تو تعلق مشارکہ کا ہوگا اور اگر کسی وقت بعد میں اپنا سرمایہ لگائیں تو اس صورت میں اُن کے اور ڈیپازٹرز کے مابین تعلق مضاربہ کا ہوگا۔ دوسری صورت میں بینک دیگر ڈیپازٹرز کی طرح ایک سرمایہ کار ہوگا۔ ایک پُول کے سارے ممبران آپس میں شریک ہوں گے اور بینک مضارب کا کردار ادا کرے گا۔ اس طرح مجموعی طور پر تعلق مضاربہ کا ہوگا اس لیے کہ مشارکہ کی صورت میں تمام حصہ دار شرکۃ اثاثہ جات کی قیمت میں اضافے (Appreciation) میں بھی حصہ دار ہوں گے جو بظاہر ڈیپازٹرز کی صورت میں ممکن نہیں (کیونکہ وہ عملاً کاروبار سے غیر متعلق ہوتے ہیں اور کسی بھی وقت اپنی رقوم واپس لینے کا اختیار رکھتے ہیں)۔ مزید برآں رقوم جمع کروانے والے سلیپنگ پارٹنر ہوتے ہیں اور عموماً انتظام اور کاروباری فیصلوں میں اُن کا کوئی استحقاق نہیں ہوتا۔ مضاربہ کا یہ تعلق خصوصی سرمایہ کاروں یا ڈیپازٹرز کی طرف سے رکھے گئے ایسے مدوار اکاؤنٹس (Portfolio Accounts) کے ضمن میں زیادہ واضح ہے جن کی سرمایہ کاری بینکوں کی طرف سے کھاتہ داروں کی ہدایات کے تحت کی جاتی ہے۔

---

[1] ابن قدامہ، 1367ھ، 5، ص9؛ عثمانی، 2000b، ص308-292۔

ڈیپازٹس کی مدت جتنی زیادہ ہوگی اُن کے لیے مقرر کیا گیا وزن اتنا زیادہ ہوگا۔ بینک متفرق کھاتوں مثلاً عمر رسیدہ پنشنرز اور فلاح و بہبود کا کام کرنے والی انجمنوں کے کھاتوں کو ترجیحی طور پر نسبتاً زیادہ وزن دے سکتے ہیں لیکن ایک با قاعدہ پالیسی کے تحت بڑے سائز کے ڈیپازٹس کو (ایک مدت کی صورت میں) زیادہ وزن دینا انصاف کے اصولوں سے متصادم ہونے کی وجہ سے اچھی پریکٹس نہیں ہے۔

مضاربہ قواعد کے مطابق سارا کاروباری نقصان ربّ المال کو برداشت کرنا ہوتا ہے تاہم نقصان کی صورتحال میں بینک کو بھی اپنی خدمات کے عوض کوئی معاوضہ نہیں ملے گا۔ کسی پُول پر ہونے والا کاروباری نقصان اُس کے ممبران کو اُن کے سرمائے کے تناسب سے برداشت کرنا ہوگا۔

بینکوں کو انتظامی اخراجات مضاربہ میں اپنے حصہ سے برداشت کرنے چاہئیں۔ اوزان صرف اکاؤنٹنگ پیریڈ کی ابتدا میں ہی تبدیل کیے جائیں جو ایک ماہ یا ایک سہ ماہی ہوسکتی ہے۔ بینک کو یہ اختیار ہے کہ وہ مضارب کی حیثیت سے اپنے نفع کے تناسب کو کم کر لے (پول کا حصہ بڑھ جائے)۔ بینک ایک ڈیپازٹر کی طرح بھی پُول میں سرمایہ کاری کرسکتا ہے۔

تمام کھاتہ جات کو متعلقہ پولز سے منسلک کیا جائے جن کے مقابل اثاثہ جات کا 50 فی صد سے زیادہ اجارہ یا دیگر فنڈز/ ٹھوس اثاثہ جات پر مشتمل ہونا چاہیے تاکہ (فقہی اعتبار سے) وقت سے پہلے رقوم کی واپسی (Early Withdrawal) کی اجازت دی جا سکے تاہم حنفی فقہاء کی رائے کے مطابق Early Withdrawal تب بھی جائز ہوگی جب غیر نقد اثاثہ جات کل مالیت کے 10 فی صد سے زیادہ ہوں۔

بچت کنندگان اور سرمایہ کار، اسلامی بینکوں اور میوچل فنڈز کو رقوم مضاربہ کی بنیاد پر فراہم کرتے ہیں جو اپنا سرمایہ بھی شامل کر کے شریعت سے مطابقت رکھنے والے طریقوں کی بنیاد پر سرمائے کے ضرورت مند افراد و اداروں کو فراہم کرتے ہیں۔ اس طرح اسلامی مالکاری ادارے پارٹنر کے علاوہ مالیاتی مڈل مین (Intermediary) کا کردار بھی ادا کر سکتے ہیں چنانچہ وہ اپنے گاہکوں سے رقوم حاصل کرتے ہیں، اُن کی چاہت کے مطابق کئی ایک خدمات سرانجام دیتے ہیں، منافع تقسیم کرتے ہیں، رقوم کی ادائیگی کا با قاعدہ نظام قائم کرتے ہیں اور دیگر کئی ایک کام کرتے ہیں۔

اسلامی بینکوں کے ایکویٹی ہولڈرز اور سرمایہ کاری کھاتہ والے ڈیپازٹرز کے مابین نفع کی تقسیم کا نظام بڑی اہمیت کا حامل ہے کیونکہ اسی سے سودی نظام کے متبادل اسلامی طریقوں کے بنیادی اور اخلاقی طور پر مبنی برانصاف ہونے کا عملی ثبوت ملے گا۔ اس کا لازمی تقاضہ ہے کہ بینک اپنے کاروبار کی نوعیت اور تقسیمِ نفع کے فارمولوں کے بارے میں واضح طور پر اور ہر لحاظ سے مکمل اطلاعات عام کریں۔ انصاف اور امانت کے اصول اسلامی بینکوں کے سرمایہ کاری سے متعلق اپنے اہداف مکمل کرنے میں افراد کے اعتماد کو بڑھانے میں بہت اہمیت کے حامل ہیں۔ اکاؤنٹنگ پالیسی، مدت اور سائز کے اعتبار سے کھاتوں کو دیے گئے اوزان، پُولز

کو چارج کیے گئے اخراجات اور ایکویٹی ہولڈرز اور سرمایہ کاری کھاتہ داروں کے مابین نفع کی تقسیم کے بارے میں تفصیلی معلومات کھاتہ داروں کو فراہم کی جانی چاہئیں۔

12.7.2 مالکاری کے لیے شرکتہ کا استعمال:

بینکوں کی طرف سے مالکاری کے لیے سودی نظام کا بہترین متبادل شرکتہ کو خیال کیا جاتا ہے جو مشارکہ، مضاربہ اور شراکتی بنیادوں پر جاری کیے گئے سرٹیفکیٹس اور صکوک کی شکل اختیار کر سکتی ہے۔ مضاربہ سنگل ٹرانزیکشن یا کھیپ کی صورت میں درآمدی تجارت کے لیے استعمال ہو سکتی ہے جہاں پکا آرڈر اور گاہک کی طرف سے مارجن (لاگت کا کچھ حصہ بطور ایڈوانس) کے بغیر ایل سی، جس میں ساری سرمایہ کاری بینک کو ہی کرنا ہوتی ہے، کھلوائی گئی ہو۔ مضاربہ کا استعمال چلتے ہوئے کاروبار، پراجیکٹ فنانسنگ اور تمسکات جاری کرنے (Securitization) کے حوالے سے بھی موزوں ہے۔

مشارکہ، تجارت کی مالکاری میں بغیر کسی بڑی پیچیدگی کے اپنائی جا سکتی ہے کیونکہ بین الاقوامی تجارت میں دھوکے، بے احتیاطی اور دوسرے بے قاعدگیوں کے خدشات شرکتہ کی بنیاد پر دیگر منصوبوں کی نسبت کم ہوتے ہیں۔ بینک درآمد کا ارادہ رکھنے والے گاہکوں سے مشارکہ کر سکتا ہے۔ بینک اُنہیں درآمدی اشیا حاصل کرنے اور فروخت کرنے کے لیے بطور ایجنٹ بھی مقرر کر سکتا ہے۔ ایل سی بینک کے نام یا گاہک کے نام پر کھولی جا سکتی ہے۔ اس طرح کے محدود مقصد کے شراکتی کاروبار کا نفع بینک اور گاہک کے درمیان طے شدہ نسبت سے تقسیم ہو جائے گا۔ یہی طریقہ ملکی ایل سی کے تحت کاروبار میں بھی اپنایا جا سکتا ہے۔ مشارکہ کے تحت درآمدی مالکاری کے تفصیلی طریقہ کار پر بحث باب 14 میں دی گئی ہے۔

ایل سی کے تحت برآمدی مالکاری کے لیے اشیا مشارکہ کی بنیاد پر حاصل کر کے جہازی ترسیل کے لیے تیار کی جائیں گی۔ گاہک ایل سی کی شرائط کے مطابق برآمد کے لیے دستاویزات تیار کرے گا۔ اُس سے یہ عہد (Undertaking) لیا جا سکتا ہے کہ اُس کی طرف سے ذمہ داریوں کو پورا نہ کرنے کی وجہ سے بینک کو ہونے والے نقصان کی وہ تلافی کرے گا۔ برآمدی آمدن طے شدہ نسبت سے تقسیم کی جائے گی۔ ایل سی کی عدم موجودگی کی صورت میں گاہک اور بینک مشترکہ طور پر تجارتی سامان تیار کریں گے۔ ان تمام ٹرانزیکشنز کا مفصّل طریقہ اُن بینکاروں کے مشورے سے وضع کیا جانا چاہیے جن کو عملاً ایسے کاروبار سے واسطہ پڑتا ہے۔

شراکت کی بنیاد پر برآمدی مالکاری کا طریقہ درج ذیل ہو سکتا ہے:

برآمد کنندہ باہر سے کوئی مخصوص چیز یا سامان برآمد کرنے کا آرڈر حاصل کرے جس میں مال کی قیمت بھی طے ہو۔ ایسا کرتے ہوئے متوقع منافع بھی اُس کے ذہن میں ہو۔ اگر اُس سامان کی تیاری یا حصول کے لیے اُسے فنڈز درکار ہیں تو بینک مشارکہ کی بنیاد پر یہ رقوم فراہم کر سکتے ہیں۔ تقسیم نفع کی نسبت پہلے سے طے کرنا ہوگی۔ گاہک کی طرف سے عدم توجہی یا بے احتیاطی کے امکان کے تحت بینک ضمانت بھی حاصل کر

سکتا ہے تاہم اگر کسی اور وجہ سے تجارت میں کوئی نقصان ہوتا ہے تو بینک ایک حصہ دار کی حیثیت سے اور اپنے سرمائے کے تناسب سے نقصان برداشت کرنے کا ذمہ دار ہوگا۔ شراکت کی بنیاد پر ایسے کاروبار کے لیے لازم ہے کہ بینک برآمد کنندگان اور تاجروں کے کاروبار کی نوعیت اور متعلقہ امور کو اچھی طرح سمجھتے ہوں۔

بینک گاہکوں کے ساتھ شرکتہ معاہدوں کے ذریعے بھی شراکتی بنیادوں پر منصوبہ جات کی مالکاری کر سکتے ہیں۔ ماہرین کا خیال ہے کہ اگر مشارکہ معاہدوں میں کسی شق کے تحت بینکوں کو یہ حق دیا جائے کہ مشارکہ معاہدے پر عملدرآمد کے دوران کسی بھی وقت وہ اپنی سرمائے کی رقم کو گاہک کمپنی کے عام حصص میں تبدیل کر سکیں گے تو شرعاً یہ بات قابلِ اعتراض نہیں ہوگی۔ مشارکہ معاہدوں کی صورت میں مالکاری میں بینک گاہک سے کہہ سکتے ہیں کہ حصہ داروں میں منافع (Dividend) تقسیم کرنے سے قبل وہ بینک سے کلیئرنس لیں گے۔ فریقین کے مابین پیدا ہونے والے نزاعات یا اختلاف کے فیصلے کے لیے بھی معاہدے میں کوئی شق رکھی جانی چاہیے۔ اس کے لیے کوئی ریویو یا مصالحتی کمیٹی بنائی جا سکتی ہے جس کے نام مشارکہ معاہدے میں بھی درج کیے جا سکتے ہیں جو فریقین میں سے کسی بھی طرف سے عہد شکنی (Breach of Trust) یا بے احتیاطی جیسے معاملات کی صورت میں تصفیہ کرا سکے۔ یہ بھی موزوں معلوم ہوتا ہے کہ بینک متعلقہ کمپنیوں کے معاملات کی مؤثر نگرانی کے لیے بھی کوئی طریقہ کار وضع کرے۔ بینکوں کے لیے ضروری ہوگا کہ وہ مالکاری کی تجویز کے وقت ہی منصوبے کی فیزیبلٹی اور دیگر پہلوؤں کے بارے میں چھان بین کے لیے اپنی اہلیت کو بہتر بنائیں تاکہ بعد میں پروجیکٹ پر عملدرآمد کے وقت کمپنی کے معاملات کی مؤثر نگرانی کی جا سکے۔

پروجیکٹ فنانسنگ کے لیے شرکتہ کا روایتی طریقہ بآسانی اپنایا جا سکتا ہے۔ اگر سرمایہ کار مکمل پروجیکٹ کی مالکاری میں دلچسپی رکھتا ہو تو مضاربہ کا طریقہ استعمال ہوگا اور اگر دونوں فریق مل کر سرمایہ فراہم کرنا چاہیں تو مشارکہ مناسب ہوگا اور اگر کاروباری انتظام ایک فریق (گاہک) نے کرنا ہے تو قواعد کے مطابق مشارکہ و مضاربہ کا ادغام بھی ممکن ہے۔

کسی چلتے ہوئے کاروبار (Running Business) کے لیے مشارکہ کی صورت میں معاملات کی ترتیب کچھ اس طرح ہوگی:

1. مالکاری کرنے والا بینک گاہک کے نام کا ایک رننگ مشارکہ اکاؤنٹ کھولے گا۔
2. گاہک کی تیار مال کی فروخت سے آمدن اس مشارکہ اکاؤنٹ میں کریڈٹ کی جائے گی۔
3. گاہک کی سرمایہ کاری سرگرمیوں سے حاصل ہونے والے کیش فلو (مثال کے طور پر فکسڈ اثاثہ جات کی فروخت سے حاصل والی رقوم) اور اُس کی طویل مدتی سرمایہ کاری سرگرمیوں کی کیش فلو (مثال کے طور پر پراجیکٹ کے لیے پہلے سے لیے گئے طویل مدتی سرمایہ سے حاصل ہونے والی رقوم) رننگ مشارکہ اکاؤنٹ میں کریڈٹ نہیں کی جائیں گی۔

4. رننگ مشارکہ سرمائے کی مدت کے تعین کے لیے کسی بینک کے گاہکوں کو ان تین زمروں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے: موسمی، دَوری (Cyclical) اور مسلسل کاروبار والے گاہک۔
5. ہر ماہ یا سہ ماہی کے آخر میں، جس طرح بھی باہم طے کیا جائے، گاہک مشارکہ سے جو منافع کمائے گا اُس میں سے بینک کا حصہ ادا کر دیا جائے گا۔
6. نفع کی تقسیم اُسی مدت کے کاروباری منافع کی بنیاد پر ہوگی جس کے لیے رننگ مشارکہ کی رقم فراہم کی گئی ہو۔[1]

مشارکہ یا مضاربہ سرٹیفکیٹس مثلاً شراکتی صکوک اور شراکتی میعادی مالکاری سرٹیفکیٹ (TFC) یا شراکت کے میعادی سرٹیفکیٹ (PTCs) کی خرید کے ذریعے بھی کمپنیوں کی کی مالکاری کی جا سکتی ہے۔ شراکت کے اصول پر جاری کیے گئے سرٹیفکیٹس قابل منتقلی تمسکات میں شمار ہوتے ہیں جو کمپنیاں حاصل کیے گئے فنڈز، نقد یا اشیا کی شکل میں لیے گئے یا بعد میں لیے جانے والے وسائل یا سہولت، کسی وعدے، گارنٹی وغیرہ کے عوض جاری کرتی ہیں۔ اخلاقی گراوٹ کا مسئلہ عام مشارکہ سرمایہ کاری کی نسبت TFCs،PTCs اور اس طرح کے دیگر سرٹیفکیٹس کے ذریعے شراکتی مالکاری کی صورت میں کم ہوگا۔

تاہم بینک اکثر شرکۃ کی بنیاد پر کی گئی سرمایہ کاری کے حوالے سے کئی ایک خطرات اور مسائل کی نشاندہی کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر مضاربہ میں منتظم حصہ دار بینک کو دھوکا دینے کے لیے مالیاتی حسابات میں ردّ و بدل کر سکتا ہے تاکہ بینک سے اصل نفع کی مقدار چھپائی جا سکے۔ اس طرح بینک کی سرمایہ کاری پر شرح حاصل کے حوالے سے خطرات بڑھ جاتے ہیں۔ شرکۃ میں گارنٹی اور ضمانت صرف بے احتیاطی اور غیر ذمہ دارانہ رویے سے ہونے والے نقصان کے خلاف ہی لی جا سکتی ہے۔ علاوہ ازیں، حصہ دار بالواسطہ اور ذاتی قسم کے اخراجات مشارکہ پر ڈال کر نقصان کا سبب بن سکتے ہیں۔ گارنٹی دینے والوں کی قانونی حیثیت اور ملکیتی پوزیشن مشارکہ معاہدے سے بالکل الگ ہونی چاہیے جبکہ عملاً ایسا مشکل ہوتا ہے۔ مشارکہ متناقصہ میں جہاں بینک وقتاً فوقتاً گاہک کی ملکیت کے یونٹس خریدتے رہتے ہیں، اگر یونٹس کی قیمت ابتدا میں متعین نہیں کی جاتی (جیسا کہ شرکۃ العقد کی صورت میں ہوتا ہے) تو بینک قیمتوں میں اتار چڑھاؤ کی وجہ سے یونٹس کی قیمت کے لحاظ سے خطرہ سے دوچار ہو سکتا ہے۔

مشارکہ کے استعمال میں سب سے بڑی رکاوٹ مناسب ڈاکومینٹیشن (دستاویزات کی تیاری) کا نہ ہونا، ٹیکسوں کے نظام میں خرابیاں اور خود بینکوں کی طرف سے مؤثر کوششوں کا نہ ہونا ہیں۔ اسلامی بینکوں نے اس نظام کے عملی اطلاق کی کوشش ہی نہیں کی، وہ صرف مرابحہ اور اجارہ یعنی لیزنگ جیسے کم خطرے والے طریقوں پر ہی اکتفا کیے ہوئے ہیں۔ اگر وہ کچھ تحقیقی کام کرتے اور اسلامی مالکاری کے اس پسندیدہ

[1] عثمانی، 2000a، ص 81-55۔

ترین طریقے کے استعمال کی عملی کوشش کرتے تو کم سے کم اسے تجارت اور پروجیکٹس کی مالکاری کے لیے بحفاظت استعمال کر سکتے تھے۔ اگلے صفحات میں ہم اس سلسلے میں کچھ کیس اسٹڈیز پیش کریں گے۔

12.7.3 شرکتہ کی بنیاد پر مالیاتی وثائق کا اجراء (Securitization):

مالیاتی اصطلاح کے طور پر سیکیورٹی سے مراد کاغذ کی شکل میں ایک ایسا اثاثہ ہے جس کی رقوم کے پیچھے نقد اور ٹھوس اثاثہ جات کا ایک پول ہوتا ہے۔ سیکیوریٹائزیشن یعنی اثاثہ جات کے بدلے وثائق کے اجراء سے کسی مشترکہ کاروبار کے ٹھوس اور غیر نقد اثاثہ جات کو مالیاتی منڈی میں حصص اور سرٹیفکیٹس کے اجرا کے ذریعے قابل منتقلی بنایا جا سکتا ہے۔

بڑے بڑے منصوبوں کی مالکاری جن کے لیے بہت بڑی مقدار میں سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے، شراکتی وثائق کی بنیاد پر کی جا سکتی ہے۔ سرمایہ فراہم کرنے والے ہر شخص کو سرٹیفکیٹ جاری کیے جا سکتے ہیں جو مشترکہ کاروبار میں اُس کی متناسب ملکیت ظاہر کرتے ہیں۔ سرٹیفکیٹ جاری کرنے والی کمپنی جب کوئی غیر نقد اثاثہ جات خرید کر کاروبار شروع کر دیتی ہے تو اس کے حصص یا سرٹیفکیٹ قابل منتقلی وثائق کی حیثیت اختیار کر لیتے ہیں۔ اس طرح ثانوی مارکیٹ میں اُن کی آزادانہ خرید و فروخت کی جا سکتی ہے۔

قابل واپسی (Redeemable) مشارکہ اور مضاربہ صکوک کارپوریٹ شعبے اور نجی افراد کی طرف سے اور ان کے لیے جاری کیے جا سکتے ہیں تاکہ افراد اپنی معاشی بحالی اور روزگار کا انتظام کر سکیں اور اعلیٰ معیار کے کلینک، ہسپتال وغیرہ قائم کر سکیں اور کارپوریٹ شعبہ تجارتی سینٹر، فیکٹریاں اور مشترکہ املاک کا قیام کر سکے۔ باب 15 میں ہم سیکیوریٹائزیشن پر تفصیل سے بحث کریں گے۔

باکس 12.2: تجارت کی مالکاری کے لیے شرکتہ الوجوہ کے استعمال پر کیس اسٹڈی

سنگل ٹرانزیکشنز اور درآمدی و برآمدی تجارت کے لیے شراکت پر مبنی طریقے بآسانی استعمال کیے جا سکتے ہیں۔ تجارت کی مالکاری کے لیے ممکنہ پروسیجر سیکشن 12.7.2 میں دیا جا چکا ہے۔ درآمدی مالکاری کے ایک طریقے کی عملی وضاحت نیچے دیے گئے کیس اسٹڈی میں دی جا رہی ہے:

فرض کیجیے پبلک مفاد کا ایک بڑا ادارہ ''اے بی سی اینڈ کو'' نامی مقامی سپلائر کو کسی مشینری کی سپلائی کا آرڈر دیتا ہے جو درآمد کے بعد انسٹال کی جانی ہے۔ اے بی سی اینڈ کو اس کام کے لیے کسی اسلامی بینک سے مشارکہ کرنا چاہتی ہے۔ ٹرانزیکشن کا ڈھانچہ شرکتہ الوجوہ کی بنیاد پر بنایا جا سکتا ہے جس میں فریقین کوئی سرمایہ نہیں لگاتے یعنی وہ ادھار پر مال خرید کر نقد پر فروخت کرتے اور منافع کماتے ہیں جسے طے شدہ نسبت سے تقسیم کر لیا جاتا ہے۔ اس معاملے کا طریقہ کچھ اس طرح ہوگا:

1. اے بی سی اینڈ کو میسرز ایکس وائی زیڈ مشینز اٹلی کی فیور میں 10 ملین روپے کی میعادی ایل سی کھولتی ہے جو اسلامی بینک جاری کرے گا۔

باکس 12.2: (جاری ہے)

2. ایکس وائی زیڈ اٹلی 180 دن کا ادھار دینے کے لیے تیار ہے۔
3. مشینری ایئر کارگو کے ذریعے ارسال کی جاتی ہے۔
4. اے بی سی اینڈ کو مشینری کا معائنہ کرنے پر سپلائی کو تسلی بخش قرار دیتے ہیں۔ اس کے بعد اسلامی بینک نیگوشی ایٹنگ بینک کو دستاویزات کی منظوری کی اطلاع دیتا ہے۔
5. کسٹمز کا محکمہ سامان کلیئر کرنے میں 30 دن لگاتا ہے۔
6. اے بی سی اینڈ کو مشینری انسٹال کرنے میں لگ بھگ 50 دن لگ جاتے ہیں۔
7. انسٹالیشن کے بعد پبلک مفاد کا ادارہ اُس کی کارکردگی کو چیک کرتا ہے۔
8. تسلی بخش کارکردگی کے سرٹیفکیٹ جاری ہونے کے بعد ادائیگی کے لیے بل پیش کیا جاتا ہے۔
9. ترسیل کے 150 دن کے اندر اندر رقم مل جاتی ہے۔
10. نفع دونوں حصہ داروں (اے بی سی اور بینک) کے مابین تقسیم کر دیا جاتا ہے۔
11. بینک میعادی ایل سی کے تحت مقررہ تاریخ پر ادائیگی کر دیتا ہے۔

باکس 12.3: ستارہ انڈسٹریز پاکستان کی طرف جاری کیے گئے شراکتی ٹرم فنانس سرٹیفکیٹس (TFCs)

شراکتی وثائق کے اجراء سے مشارکہ کی بنیاد پر کی گئی مالکاری کی ایک شاندار مثال پاکستان کی ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی ستارہ انڈسٹریز کی طرف سے جون 2002ء میں جاری کیے گئے 360 ملین روپے کے ٹی ایف سی ہیں۔ ٹی ایف سی کے اجراء سے ملنے والے سرمایہ کو کمپنی کے ایک توسیعی منصوبے میں لگایا گیا۔ یہ ٹی ایف سی مشارکہ پر مبنی ہونے کی وجہ سے تمسکات کی مارکیٹ میں قابلِ تجارت و منتقلی تھے۔ نفع کی ادائیگی اور نقصان کی تقسیم کو کمپنی کے نفع/ نقصان سے منسلک کیا گیا۔ اگر ستارہ کو اس پروجیکٹ پر کوئی نقصان ہوتا تو TFC ہولڈرز اپنے اپنے تناسب کے اعتبار سے نقصان برداشت کرتے۔ حکومت کی طرف سے قانون کی تبدیلی کی صورت میں بھی منافع متأثر ہو سکتا تھا۔ ٹی ایف سی میں سرمایہ کاری کرنے والے مارکیٹ کے خطرات کی زد میں تھے۔

منافع ششماہی بنیادوں پر ادا کیا گیا۔ سالانہ آپریٹنگ یعنی عملیتی منافع کو دو درجات (لیول ون پرافٹ اور لیول ٹو پرافٹ) میں تقسیم کیا گیا۔

لیول I پرافٹ:

یہ طے کیا گیا کہ پہلے 100 ملین روپے کے آپریٹنگ پرافٹ کی صورت میں ٹی ایف سی ہولڈر کو اپنی سرمایہ کاری پر 12 فی صد منافع ملے گا۔ یہ 12 فی صد کی شرح تقسیم نفع کے تناسب کے اعتبار سے ریورس اکاؤنٹنگ سے

باکس 12.3: (جاری ہے)

نکالی گئی۔ اگر نفع 100 ملین روپے سے کم ہوا تو فی صد منافع کے استحقاق کو متناسب طور پر اس طرح گھٹا دیا جائے گا:

(اصل نفع کی مقدار÷100 ملین روپے) x 12 فی صد=لیول 1 کے اعتبار سے اصل شرحِ منافع کا استحقاق۔

لیول II پرافٹ:

100 ملین روپے کے ابتدائی پرافٹ کے بعد ہر اضافی 100 ملین روپے کے نفع پر باقی سرمائے کا 2 فی صد۔ اس منافع کا ایک چوتھائی حصہ تکافل ریزرو کو منتقل کر دیا جائے گا جبکہ باقی منافع حصہ رسدی ٹی ایف سی ہولڈرز میں تقسیم ہوگا۔ اگر اصل منافع، بعد کے 100 ملین روپے کی دو سطحوں (Slabs) کے درمیان ہوا تو استحقاقِ نفع کی شرح اُسی نسبت سے اس طرح گھٹ جائے گی: (اصل نفع کی مقدار/ 100 ملین روپے) 2x فیصد=لیول II کے اعتبار سے اصل شرحِ منافع کا استحقاق۔

اگر کسی سال منافع کی حتمی مقدار TFC مالک کو عبوری طور پر دیے گئے منافع سے زیادہ ہوئی تو اضافہ اگلے ششماہی عبوری منافع کے ساتھ ادا کر دیا جائے گا۔ اور اگر عبوری طور پر دیا گیا منافع حتمی منافع سے زیادہ ہوا تو یہ اضافہ ایک طے شدہ پروسیجر کے تحت ایڈجسٹ کیا جائے گا۔ آپریٹنگ پرافٹ لیول I سے زیادہ ہونے کی صورت میں لیول II پرافٹ کا فارمولا لاگو ہوگا۔

اگر سالانہ آڈٹ شدہ اکاؤنٹس کے مطابق حتمی طور پر نقصان ظاہر ہوتا ہے تو عبوری طور پر دیا گیا منافع ایڈجسٹ کیا جائے گا۔ اولاً وہ تکافل ریزرو سے پورا کیا جائے گا جو اس مقصد کے لیے رکھا جا رہا ہے لیکن اگر اس سے نقصان پورا نہ ہوا تو اصل سرمائے کی واپسی کے وقت اُس نقصان کی رقم سرمائے سے منہا کر لی جائے گی۔

عام پبلک کو جاری کیے گئے ٹی ایف سی کی عرفی قیمت 5000 روپے تھی۔ یہ طے کیا گیا کہ اصل سرمایہ یکم جولائی 2002ء کو اجراُ کے بعد تیسرے، چوتھے اور پانچویں سال واپس کیا جائے گا۔ تیسرے اور چوتھے سال کے اختتام پر ایک ٹی ایف کی واپسی کی رقم 1650 روپے اور پانچویں سال کے اختتام پر 1700 روپے رکھی گئی۔ البتہ اس کا حتمی انحصار اصل نفع/ نقصان پر رکھا گیا۔

نوٹ: ستارہ کے یہ ٹی ایف سی نہایت نفع آور رہے چنانچہ انہوں نے 15 سے 24 فی صد سالانہ تک منافع کا اعلان کیا۔ اتنے اچھے منافع کی وجہ سے ٹی ایف سی ہولڈر میں ان کو پختگی تک ہولڈ کرنے کا رجحان رہا اور ثانوی بازارِ سرمایہ میں اُن کی خرید و فروخت نہ ہونے کے برابر تھی۔

12.8 مشارکہ متناقصہ:

ٹھوس اثاثہ جات اور آج کے چلتے منصوبہ جات کی شراکتی طور پر مالکاری کے لیے شرکۂ متناقصہ ایک مناسب ذریعہ ہے۔ اس طریقہ کے تحت سرمایہ فراہم کرنے والا شراکت قائم ہونے اور مشترکہ کاروبار شروع ہونے کے بعد وقتاً فوقتاً اپنا سرمایہ واپس لیتا رہتا ہے۔ علامہ الکاسانی کے مطابق فقہا اس طریقہ کار کے جواز

پر متفق ہیں۔[1] اس معاہدے میں فروخت کی گنجائش رکھی جاتی ہے جس کے مطابق ایک حصہ دار اپنا حصہ دوسرے حصہ دار کو مرحلہ وار بیچنے کا وعدہ کرتا ہے۔ جیسا کہ باب پنجم میں ذکر کیا جا چکا ہے، فقہا کے خیال میں وعدے قابل نفاذ ہیں اور کوئی عدالت خاص طور پر مالی معاملات میں وعدہ کرنے والوں کو وعدے پورے کرنے پر مجبور کر سکتی ہے۔[2]

تاہم مالکاری طریقہ کے طور پر شرکۃ متناقصہ ایک نیا کنٹریکٹ ہے جس کی تجویز فقہا نے جدید دور کے وسیع معاشی پس منظر میں شراکتی کاروبار کے عملی اطلاق پر غور کرتے ہوئے دی ہے۔ شرکۃ میں مُشاع کا تصور اہم ہے جس کا مطلب ہے اثاثہ پر حصہ داروں کی غیر منقسم ملکیت یعنی سارے حصہ دار اپنی ملکیت کی نسبت سے مشترکہ املاک کے ہر ہر حصے کے مالک ہوتے ہیں اور کوئی حصہ دار کسی اثاثے کے ایک حصہ کو اپنے لیے مخصوص نہیں کر سکتا۔ مشاع حصہ کو دوسرے حصہ داروں کے ہاتھ لیز پر بھی دیا جا سکتا ہے۔

شرکت متناقصہ میں دو یا تین ذیلی معاہدے ہو سکتے ہیں۔ ایسے اثاثہ جات جن سے کوئی افادہ لیا جا سکتا ہو اور جن کو لیز پر دیا جا سکتا ہو اُن میں تین ذیلی معاہدے یعنی دو یا زیادہ اشخاص کی شرکت بذریعہ ملکیت، ایک حصہ دار کا دوسرے کو اپنا حصہ لیز پر دینا اور ایک حصہ دار کو دوسرے کو اپنا حصہ فروخت کرنا۔ ایسی تجارتی شراکت جس میں لیز کا عنصر شامل نہیں ہوتا اس میں مشترکہ اثاثہ اور فروخت کے دو ذیلی معاہدے ہوں گے۔ دوسری صورتِ حال عملاً عام کاروباری شراکت کی شکل بن جاتی ہے جس پر شرکۃ العنان کے تمام اصول لاگو ہوتے ہیں اس لیے ایسی شرکۃ متناقصہ میں ایک حصہ دار اپنا حصہ پہلے سے طے کردہ قیمت پر دوسرے کے ہاتھ فروخت نہیں کر سکتا۔[3]

دونوں یا تینوں ذیلی معاہدے فقہاء کے نزدیک جائز ہیں بالخصوص جب فروخت/ لیز کے معاہدے حصہ داران کے مابین ہی ہو رہے ہوں یعنی ایک حصہ دار دوسرے کو ہی اپنا حصہ لیز یا فروخت کر رہا ہو۔[4] اس طرح شرکۃ اور اجارہ کا ملاپ شریعہ کے لحاظ سے عدمِ جواز کا سبب نہیں بنتا تاہم فروخت شراکت اور اجارہ کے عمل سے الگ اور آزاد ہونی چاہیے۔ ایک حصہ دار کی طرف سے مشترکہ پراپرٹی کے غیر منقسم حصے کو کسی تیسرے فریق کو لیز کرنے میں فقہاء کے مابین کچھ اختلاف ہے۔ جہاں امام مالک، امام شافعی اور امام ابو یوسف رحمہ اللہ اس کی اجازت دیتے ہیں۔ امام زفر رحمہ اللہ کسی تیسرے فریق کے ہاتھ لیز کرنے سے منع کرتے ہیں۔ آج کل اسلامی مالکاری اداروں نے مشارکہ متناقصہ کا جو طریقہ اپنایا ہے اُس کے تحت لیز اور

---

① الکاسانی، 1993، 4، ص 493۔

② تفصیل کے لیے دیکھیے عثمانی، 2000b، ص 363-368۔

③ عثمانی، 2000a، ص 91، 92۔

④ ابن قدامہ، 1367ھ، 6، ص 137؛ تفصیل کے لیے دیکھیے عثمانی، 2000b، ص 357-360؛ آئی او فی، 2004-5a، ص 215۔

فروخت مشترکہ حصہ داروں کو ہی کی جاتی ہیں جس کے بارے میں فقہا میں کوئی اختلاف نہیں ہے۔

متعلقہ امور پر معاصر فقہاء کی رائے کو مدنظر رکھتے ہوئے ہم یہ نتیجہ اخذ کر سکتے ہیں کہ جب شراکت، لیز اور فروخت کے معاہدے اس طرح سے کیے جائیں کہ وہ غیر مشروط اور الگ سے قابل نفاذ ہوں تو وہ شریعت کے اصولوں کے مطابق ہوں گے، تاہم اگر اُن کو اکٹھا اور مشروط انداز سے کیا جاتا ہے تو فقہاء اس کے عدم جواز کا فتویٰ دیتے ہیں جس طرح کہ باب پنجم میں بیان کیا جا چکا ہے، حتیٰ کہ حنبلی فقہاء بھی جو معاہدۂ بیع میں کئی ایک شرائط لگانے کو جائز قرار دیتے ہیں، ایسے معاہدے کو جائز نہیں سمجھتے جس کا نفاذ کسی دوسرے عقد سے مشروط ہو۔ اس طرح مشارکہ متناقصہ میں فریقین کے درمیان اوّلاً شریک اور موَجر/ مستأجر کا تعلق ہوتا ہے اور دوسرے مرحلے میں بائع اور مشتری کا۔ فروخت کو پہلے دو حصوں یعنی شرکت اور لیز سے الگ رکھنا ہوتا ہے۔

مشارکہ متناقصہ شرکۃ العقد اور شرکۃ الملک دونوں کی بنیاد پر ممکن ہے لیکن اس حوالے سے دونوں کے مابین کچھ اہم فرق ملحوظِ خاطر رہنا چاہیے تاکہ ٹرانزیکشن دونوں صورتوں میں شریعت کے مطابق رہے:

1. شرکۃ العقد کے تحت مشارکہ متناقصہ کے عقد میں شرکاء کے مابین تقسیم نفع کا تناسب جو اُن کے سرمایہ کے تناسب سے مختلف ہوسکتا ہے، ابتدا میں ہی واضح طور پر طے ہونا چاہیے۔ بعد میں حصہ داروں کے ایکویٹی شیئر میں تبدیلی کے تحت تقسیم نفع کے تناسب میں باہم مشورے سے تبدیلی کی جا سکتی ہے۔ نقصان بہرحال اُس مدت کی ایکویٹی کے اعتبار سے ہی برداشت کرنا ہوگا جس میں نقصان ہوا ہو۔ منافع جات میں کسی حصہ دار کو کوئی مقررہ رقم نہیں دی جاسکتی۔ ①

شرکۃ الملک میں مقصد کاروبار کے ذریعے نفع کمانا نہیں ہوتا اس لیے لازی نہیں ہے کہ تقسیم نفع کی نسبت طے کی جائے بلکہ ہر حصہ دار ملکیت میں اپنے تناسب کے لحاظ سے مشترکہ پراپرٹی کے خطرے اور صلے (Risk & Reward) کا مالک ہوگا البتہ چونکہ ایک شریک اپنا حصہ دوسرے حصہ دار کو لیز پر دے سکتا ہے، وہ اُس پر کرایہ بھی لے سکتا ہے۔ مستاجر پارٹنر جو اثاثے کے ایک حصے کا مالک ہے اپنے حصے کا صلہ اس طرح لے گا کہ اُس کے عوض اُسے کوئی کرایہ نہیں دینا ہوگا۔ چونکہ وہ مرحلہ وار دوسرے شریک کا حصہ خریدتا جائے گا، اُس پر واجب ہونے والا کرایہ کم ہوتا جائے گا۔ دونوں فریق اپنے ملکیتی تناسب سے ملکیت سے متعلقہ اخراجات اور واجبات برداشت کریں گے۔

2. شرکۃ العقد کے ذریعے مشارکۂ متناقصہ میں کرائے پر لینے والا شریک دوسرے شریک سے مرحلہ وار خریدنے کا وعدہ تو کر سکتا ہے لیکن یہ سودا یا تو اُس وقت کی بازاری قیمت پر یا دونوں کے مابین طے ہونے والی قیمت پر ہوسکتا ہے۔ یہ طے کرنا جائز نہیں کہ ملکیتی یونٹ پہلے سے طے کردہ قیمت پر یا اُن

① آئی او فی، 5a-2004، مشارکہ اسٹینڈرڈ، دفعات 5/4، 5/5، 5/6۔

کی ابتدائی یا عرفی قیمت پر خریدے جائیں گے کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ ایک حصہ دار دوسرے شریک کے حصے کی گارنٹی دے رہا ہے جو شرکۃ العقد میں جائز نہیں ہے۔

شرکۃ الملک کی صورت میں مشارکہ متناقصہ میں ایک شریک دوسرے کے حصے کو پہلے سے طے کردہ قیمت پر خرید سکتا ہے۔ بالخصوص ملکیت کے اسلامی مالکاری اداروں سے گاہکوں کی طرف منتقل ہونے اور اُس کے عوض ادائیگی کے پروسیجر کے شرعی اصولوں سے مطابقت کے لحاظ سے دونوں کے درمیان یہ ایک اہم فرق ہے۔ اسلامی مالکاری ادارے جو شرکۃ الملک کے تحت مشارکۂ متناقصہ کی بنیاد پر مکانوں کے لیے مالکاری کرتے ہیں عموماً گاہک سے وعدہ لیتے ہیں کہ وہ بینک کا حصہ پہلے سے طے کردہ قیمت پر خرید لیں گے۔ جیسا کہ اوپر بیان کیا گیا ہے یہ جائز ہے۔

تجارت میں مشارکۂ متناقصہ چونکہ منافع کمانے کی غرض سے ہی کی جاتی ہے اس لیے گاہک کی طرف سے مالیاتی ادارے کے حصص یونٹس کی قیمت گاہک کی طرف سے کیے گئے خرید کے وعدے میں مقرر نہیں کی جاسکتی کیونکہ عملاً یہ گارنٹی ہوگی کہ گاہک سرمایہ فراہم کرنے والے کو اصل سرمایہ کاری اور اُس پر منافع ادا کرے گا۔ اس لیے یا تو ہر یونٹ کی فروخت کے وقت قیمت مالیت کے اعتبار سے طے کی جائے گی یا پھر گاہک کو اجازت دینا ہوگی کہ کسی تیسرے فریق کو کسی بھی قیمت پر ملکیتی یونٹس فروخت کر سکے۔ ساتھ ہی مالکاری ادارہ بھی گاہک کو اُس کے حصص یونٹس کی کوئی قیمت آفر کرے گا۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ اگر زیادہ قیمت پر فروخت کے لیے اُسے کوئی خریدار ملتا ہے تو وہ اُس کے ہاتھ فروخت کرسکتا ہے لیکن اگر وہ بینک کے ہاتھ ہی فروخت کرنا چاہتا ہے تو بینک تو پہلے سے طے شدہ قیمت پر ہی خریدنا چاہے گا تاہم یہ اس لیے مناسب نہیں کہ اس سے ایکویٹی میں بینک کا حصہ مرحلہ وار کم کرنے کا مقصد ہی پورا نہیں ہوتا جس کے لیے مشارکۂ متناقصہ کی جاتی ہے، اس لیے عملاً مشارکۂ متناقصہ ایسے فکسڈ لیکن ٹھوس اثاثہ جات کے لیے مناسب ہے جن کو دوسرے شریک کے استعمال کے لیے لیز پر دیا جاسکتا ہے۔ ①

12.9 مشارکۂ متناقصہ بطور اسلامی مالکاری طریقہ:

اسلامی بینک مشارکہ متناقصہ کے طریقے کو فکسڈ اثاثہ جات کی مالکاری کے لیے بآسانی استعمال کر سکتے ہیں۔ اس کے تحت مکانات، گاڑیوں، پلانٹ اور مشینری، فیکٹری/عمارتوں وغیرہ کے لیے مالکاری فراہم کی جاسکتی ہے۔ مثال کے طور پر گھروں اور فیکٹریوں کی مالکاری کے لیے پہلے کسی اثاثہ کی مشترکہ ملکیت حاصل کی جاتی ہے۔ مالکاری فراہم کرنے والا ادارہ اپنا غیر منقسم (مشاع) حصہ گاہک پارٹنر کو لیز پر دیتا ہے جو گھر کو استعمال کرتا ہے اور اُس کے عوض کرایہ ادا کرتا ہے۔ وہ مرحلہ وار ایک طے شدہ نظام الاوقات کے مطابق بینک کا حصہ خریدتا رہتا ہے۔

① عثمانی، 2000a، ص 91، 92۔

شریعہ اسکالرز نے جو طریقۂ کار منظور کیا ہے اُس کے تحت تین طرح کے معاہدات الگ الگ کیے جاتے ہیں۔ اس ضمن میں یہ دھیان رکھا جانا ضروری ہے کہ ہر معاہدہ دوسرے دو معاہدوں سے بالکل آزاد ہو یعنی ایک کا نفاذ دوسرے سے مشروط نہ ہو۔ معاہدوں کی ترتیب اس طرح ہوگی۔

1. پہلے مشترکہ ملکیت کے لیے شرکا کے درمیان ایک معاہدہ ہوگا۔ اس اسٹیج پر گاہک حصہ دار سے وعدہ بھی لیا جا سکتا ہے کہ وہ مالکاری فراہم کرنے والے شریک کے ملکیتی یونٹ خرید لے گا۔
2. دوسرا معاہدہ لیز کا ہوگا جس کے تحت مالکاری والا حصہ دار گاہک کو اپنا حصہ لیز پر دے گا۔
3. گاہک حصہ دار وعدے کے مطابق مرحلہ وار مالکاری والے حصہ دار کے ملکیتی یونٹس خریدتا جاتا ہے، کرایہ بھی اُسی نسبت سے کم ہوتا رہتا ہے۔

اثاثہ جات کی نوعیت کے لحاظ سے مشارکۂ متناقصہ کے تحت مالکاری مختلف شکلیں اختیار کر سکتی ہے۔ گھروں، پلانٹ اور مشینری کے لیے لیز بھی ہوگی جبکہ تجارتی نوعیت کے اثاثہ جات میں لیز نہ ہونے کی وجہ سے صرف دو ذیلی معاہدے ممکن ہیں۔

12.9.1 مشارکۂ متناقصہ برائے تجارت:

اگر دو حصہ دار، مثال کے طور پر 40:60 کی نسبت سے کوئی مشترکہ کاروبار شروع کرتے ہیں تو وہ باہم طے کر سکتے ہیں کہ ایک حصے دار دوسرے شریک کے ملکیتی یونٹ مرحلہ وار خرید لے گا۔ چونکہ یہ شراکت کاروبار کے ذریعے نفع کمانے کے غرض سے کی گئی ہے اور لیز اس کا حصہ نہیں ہے اس لیے ملکیتی یونٹس کی قیمت ابتدا میں یعنی وعدہ میں مقرر نہیں کی جا سکتی۔ ہر یونٹ کی خرید کے وقت کاروبار کی مالیت کے لحاظ سے قیمت طے کی جائے گی۔ یہ مالیت مسلّمہ اصولوں کے تحت ایسے ماہرین کے وساطت سے متعین ہو سکتی ہے جن پر فریقین معاہدے کے وقت یا بعد میں اتفاق کر لیں۔ فروخت باقاعدہ ایجاب وقبول کے ذریعے ہونی چاہیے۔

اگرچہ مشارکۂ متناقصہ کے تحت تجارتی کاروبار میں تاجر حصہ دار کا بنیادی مقصد ہی یہ ہوتا ہے کہ وہ دوسرے شریک کا حصہ مرحلہ وار خرید کر پورے کاروبار کی ملکیت حاصل کر لے گا مگر شریعت کے ماہرین گاہک کے لیے یہ لازمی قرار دینے کو پسند نہیں کرتے کہ اُس کے لیے خریدنا لازمی قرار دیا جائے۔ جدّہ میں قائم او آئی سی اسلامک فقہ اکیڈمی کی قرارداد نمبر 2 اور اسلامی ترقیاتی بینک کے تحقیقی ادارے (IRTI) کی تحقیق کے مطابق فروخت کا وعدہ صرف مالکاری فراہم کرنے والے شریک کے لیے لازم قرار دیا جا سکتا ہے۔ اور اس میں بھی قیمت وہ ہوگی جس کا تعین یونٹ کی فروخت کے وقت فریقین باہمی اتفاق سے کریں۔ کاروبار میں مشترکہ ملکیت حاصل کرنے کے بعد بینک اپنے ملکیتی یونٹ مرحلہ وار فروخت کرنے کا یکطرفہ معاہدہ کر سکتے ہیں۔ یہ وعدہ بائنڈنگ ہوگا جس کے تحت بینک مستقبل میں طے شدہ مرحلہ وار پروگرام کے تحت اپنے ملکیتی یونٹ فروخت کے لیے پیش کرنے کا پابند ہوگا۔ یونٹس کی قیمت کا تعین فروخت کے وقت

باہمی طور پر کیا جائے گا۔ تاجر شریک اپنی مرضی سے بینک کا حصہ مارکیٹ کی مروجہ قیمت پر یا باہمی طور پر طے کردہ قیمت پر خرید سکتا ہے۔

12.9.2 مشارکۂ متناقصہ کا طریقہ اور متعلقہ دستاویزات:

اسلامی مالکاری ادارے جس طرح ہاؤسنگ فنانس کے لیے شرکۃ الملک کے تحت مالکاری کر رہے ہیں اُس کا پروسیجر بڑی حد تک وہی ہے جو ہم سیکشن 12.9 میں بیان کر آئے ہیں، یعنی:

1. ایک مشارکہ ایگریمنٹ کے ذریعے مشترکہ ملکیت قائم کی جاتی ہے جس کے مطابق بینک اور گاہک کسی جائیداد کے مشترکہ مالک بن جاتے ہیں۔ اگر جائیداد قانونی طور پر پہلے ہی گاہک کے نام ہو تو بینک ایک معاہدے کے تحت مشاع جائیداد کا ایک خاص حصہ خرید لے گا۔ اس طرح اس میں ''سیل اینڈ لیز بیک'' کا طریقہ استعمال ہوگا۔
2. کرائے کا معاہدہ: دونوں فریق اتفاق کریں گے کہ بینک مشترکہ پراپرٹی میں اپنا غیر منقسم حصہ گاہک کو اجارہ پر دے گا۔ یہ معاہدہ مشارکہ ایگریمنٹ کے بعد کیا جاتا ہے اور اس میں کرائے کے تعین کے فارمولے، اس کی ادائیگی کے نظام الأوقات اور لیز کی مدت کا تعین کیا جاتا ہے۔
3. بینک کے حصہ کے یونٹس خریدنے کی انڈر ٹیکنگ: یہ ایک یکطرفہ وعدہ ہوتا ہے جو صرف وعدہ کرنے والے فریق پر لازم ہوتا ہے۔ اصولی طور پر بینک یا گاہک دونوں میں سے کوئی ایک فروخت کرنے یا خریدنے کا وعدہ کر سکتا ہے۔ چونکہ یہ مالکاری شرکۃ الملک کے تحت ہو رہی ہے اس لیے قیمت کا شیڈول بھی طے کیا جا سکتا ہے جس پر وعدہ کرنے والا فروخت کرنے یا خریدنے کا پابند ہوگا۔ اس میں دیگر تفاصل بھی درج کی جا سکتی ہیں مثلاً اگر گاہک کسی وقت طے شدہ تعداد سے زیادہ یونٹس/ حصے خریدنا چاہے تو کیا صورتحال ہوگی۔ گاہک کی طرف سے ضمانت/ گارنٹی کی تفاصیل بھی اس میں شامل ہو سکتی ہیں۔ عام طور پر اُسی جائیداد کا قانونی رہن (Equitable Mortgage) رکھا جاتا ہے جس کے لیے مالکاری لی گئی ہو۔ بینک گاہک کی مالی پوزیشن کو مدنظر رکھتے ہوئے اور اپنے مفاد کے تحفظ کے لیے اضافی ضمانت لینے کا حق بھی رکھتا ہے۔

اس طرح گاہک بینک کے حصے کی پراپرٹی کے استعمال کے عوض کرایہ ادا کرتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یونٹس بھی خریدتا رہتا ہے حتیٰ کہ پوری ملکیت اُسے منتقل ہو جاتی ہے۔ یہ طریقہ مالکاری گھر خریدنے کے لیے، بنوانے کے لیے، گھروں کی تعمیر و مرمت کے لیے اور گھر کے لیے سودی بنیاد پر لیے گئے قرضوں کو شریعہ سے مطابقت رکھنے والے طریقہ سے بدلنے کے لیے (جسے بیلنس ٹرانسفر فیسیلیٹی یا بی ٹی ایف) کہا جاتا ہے، کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ دیگر فکسڈ اثاثہ جات کی مالکاری بھی اس طریقے سے کی جا سکتی ہے۔

باکس 12.4: گاہک کی زمین پر تعمیر مکان یا مکان کی مرمت/ اضافے کے لیے مالکاری

یہاں چونکہ پلاٹ یا مکان پہلے ہی گاہک کی ملکیت میں ہوتا ہے اس لیے اس میں سیل/ پرچیز اینڈ لیز بیک کا طریقہ استعمال ہوگا۔ فرض کیجیے گاہک کے پاس 10 لاکھ درہم کی مالیت کا ایک پلاٹ موجود ہے جس پر مکان بنانے کے لیے اُسے 8 لاکھ درہم درکار ہیں۔ بینک پلاٹ کا ایک حصہ (مثلاً ایک ایک لاکھ درہم کے 8 یونٹ) خرید کر شرکۃ الملک کی بنیاد پر ایک مشترکہ ملکیت کی جائیداد کا اہتمام کرے گا۔ گاہک یہ عہد کرسکتا ہے کہ وہ بینک کا حصہ لیز پر لے گا، اُس کا کرایہ دے گا اور ایک طے شدہ نظام الاوقات کے مطابق مرحلہ وار بینک کے یونٹس خریدے گا۔

گاہک کو اپنی زمین کا ایک حصہ فروخت کرنے سے 8 لاکھ درہم کی جو رقم موصول ہوگی اُس سے وہ گھر تعمیر کرے گا اور قابل رہائش ہونے پر وہ بینک سے اُس کا مشاع حصہ کرایہ پر لے لے گا جس کا کرایہ باہمی طور پر طے کیا جائے گا۔ ایک سال تک گاہک صرف بینک کے حصہ ملکیت کا کرایہ ادا کرے گا یعنی وہ یونٹ نہیں خریدے گا۔ چنانچہ اس عرصے میں کرائے میں بھی کوئی کمی نہیں ہوگی۔

گاہک کو ادا کی گئی آخری قسط کے ایک سال کے بعد بینک اپنے یونٹ بھی بیچنا شروع کردے گا اور گاہک اپنے عہد کے مطابق یونٹس خریدتا جائے گا۔ ہر خریدے گئے یونٹ کے ساتھ کرایہ کم ہوتا جائے گا حتی کہ پوری ملکیت گاہک کو منتقل ہو جائے گی۔ علماء نے بینک کی طرف سے گاہک کو یونٹ فروخت کرنے کے لیے ایک سال انتظار کرنے کا حکم بیع العینہ (اثاثہ خرید کر واپس اُسی شخص کو بیچ دینا) سے اجتناب کے لیے دیا ہے۔ اجارہ کے باب میں ہم اس پہلو پر تفصیل سے بحث کر آئے ہیں۔

گاہک کے بنے ہوئے گھر میں اضافے یا اُس کی تعمیر کے لیے بھی مالکاری مذکورہ بالا سیل اینڈ لیز بیک طریقے سے ہی کی جائے گی۔ گاہک اپنے گھر کے کچھ یونٹ بینک کے ہاتھ فروخت کرے گا تاکہ مشترکہ پراپرٹی بن جائے۔ ملنے والی رقم سے گاہک اضافہ/ مرمت کرے گا۔ بینک رقوم کی فراہمی کے ایک ماہ بعد ہی اپنے حصے کے یونٹس کا کرایہ لینا شروع کردے گا کیونکہ وہ پہلے ہی گھر میں رہائش پذیر ہے۔ بینک کی طرف سے گاہک کو یونٹ فروخت کرنے کا عمل آخری قسط کے ایک سال بعد شروع ہوگا۔

باکس 12.5: ہاؤسنگ فنانس بذریعہ مشارکہ متناقصہ (بذریعہ شرکۃ الملک)

گھر کی خرید کے لیے ماہانہ ادائیگی پلان کی تیاری:

بنے ہوئے گھر کی لاگت: 10 لاکھ ریال

مطلوبہ مالکاری مقدار: 80 فی صد (8 لاکھ ریال)

مدت: 10 سال

کرایہ (شرح حاصل کے حساب سے): 7 فی صد سالانہ (سرمایہ کاری کی مقدار کا)

باکس 12.5 (جاری ہے)

مالکاری کا مقصد: گھر کی خرید

مالکاری کے اہم نکات:

ماہانہ ادائیگی یونٹس کی قیمتِ خرید اور کرائے پر مشتمل ہوگی۔ یونٹس کی قیمت خرید پورے عرصے میں ایک ہی رہے گی۔ کرایہ یونٹس کی تعداد کے مطابق ہوگا جو ہر ماہ بینک کے پاس ہوں گے۔ یونٹ کی فروخت کے ساتھ کرایہ کی رقم کم ہوتی جائے گی۔

(گاہک کے پاس پہلے سے موجود پلاٹ پر گھر کی تعمیر، پہلے سے موجود گھر کی مرمت/ آرائش زیبائش اور بیلنس ٹرانسفر فیسیلٹی (BTF) کے لیے مالکاری پروسیجر مختلف ہے جو پچھلے باکس میں بیان کردیا گیا ہے)۔

ادائیگی پلان کی تیاری:

بینک کا حصہ: 8 لاکھ ریال جو، فرض کیا، ایک ہی قسط میں ادا کردیے جاتے ہیں۔

گاہک کا حصہ: 2 لاکھ ریال

بینک کے یونٹس کی تعداد: 120 (مہینے جن کے لیے مالکاری لی جاتی ہے)

فی یونٹ قیمت: 6,666.67 ریال (سرمائے کی مقدار/ یونٹس کی تعداد)

فی یونٹ کرایہ: 466.67 ریال (سالانہ)۔ ماہانہ کرائے کے لیے فارمولا:

(باقی سرمایہ کاری x شرح/12: ماہانہ کرائے کے لیے)

مہینہ نمبر	یونٹ کی قیمت	ماہانہ کرایہ	کل ادائیگی	باقی یونٹس	باقی سرمایہ کاری
0	---	---	---	120	800 000.0
1	6666.67	4666.67	11 333.33	119	793 333.3
2	6666.67	4627.78	11 294.44	118	786 666.7
3	6666.67	4588.89	11 255.56	117	780 000.0
4	6666.67	4550.00	11 216.67	116	773 333.3
5	6666.67	4511.11	11 177.78	115	766 666.7
6 تا 115	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx
116	6666.67	194.44	6861.11	4	26 666.7
117	6666.67	155.56	6822.22	3	20 000.0
118	6666.67	116.67	6783.33	2	13 333.3
119	6666.67	77.78	6744.44	1	6666.7
120	6666.67	38.89	6705.56	---	0.0

مذکورہ بالا تینوں صورتوں میں یعنی گھر کی خرید، تعمیر اور مرمت کے لیے فراہم کی گئی مالکاری میں اگر گاہک باقاعدگی سے کرائے کی ادائیگی کرتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یونٹس بھی خریدتا جاتا ہے تو اُس کو پوری ملکیت منتقل ہو جائے گی۔ اگر وہ کسی ماہ تاخیر کرتا ہے یا نہیں خریدتا تو اُس صورت میں کرایہ کم نہیں ہوگا اور آمدن کے لحاظ سے بینک کا نقصان اُس نقصان سے کم ہوگا جو مرابحہ اور حتٰی کہ عام لیزنگ کی بنیاد پر مالکاری میں گاہک کے ڈیفالٹ کی وجہ سے ہوتا ہے۔ کیونکہ گاہک کو نہ خریدے گئے یونٹس کا کرایہ بدستور دینا ہوتا ہے۔

اگر کرائے دار کے پاس رقم موجود ہو تو وہ ایک سے زیادہ یونٹس بھی خرید سکتا ہے۔ ایسی صورت میں اسلامی بینک عام طور پر مکان/عمارت کی مالیت کا از سرِ نو اندازہ لگواتے ہیں۔ اس کا انحصار باہمی معاہدے کی نوعیت پر ہے۔ مالیت بڑھنے کی صورت میں بینک کو کیپیٹل گین/سرماوی اضافہ مل رہا ہو تو وہ اُس میں سے پہلے سے طے کردہ حد تک حصہ لیتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر گاہک اکٹھے پانچ یونٹ خریدنا چاہے تو بینک مکان کی مالیت کی ویلیوایشن از سرِ نو کروا سکتا ہے اور بڑھی ہوئی مالیت میں سے 3 یا 4 فی صد یا باہمی مشاورت سے کوئی بھی حصہ لے کر باقی رقم گاہک کے لیے چھوڑ سکتا ہے۔ مالیت کم ہونے کی صورت میں دونوں فریقوں کو ملکیت کے تناسب کے لحاظ سے خسارہ برداشت کرنا ہوگا۔ اس طرح شرکۃ متناقصہ میں رسک کم کرنے کا عنصر از خود یعنی بطور اسکیم کے ایک حصہ کے موجود ہے۔ کرائے کی شرحیں/رقوم لیز کی مدت کے لیے مقرر، متبدل اور کسی کسوٹی کے ساتھ کم زیادہ ہونے والی ہوسکتی ہیں۔ اگر شرح کسی کسوٹی یعنی بنچ مارک کے ساتھ گھٹنے بڑھنے والی ہو تو مناسب فلور اینڈ کیپ یعنی کم سے کم اور زیادہ سے زیادہ ممکنہ شرح کا تعین بھی کیا جانا چاہیے تاکہ غرر سے بچا جا سکے جس سے ٹرانزیکشن خلاف شرع ہو سکتی ہے۔

12.10 خلاصہ اور نتیجہ:

ہم شرکۃ سے متعلق اہم اصولوں کا خلاصہ اس طرح پیش کر سکتے ہیں۔

1. اسلامی فقہ کی کتابوں میں بیان کی گئی شرکۃ کی متعدد اقسام میں سے شرکۃ العنان بینکوں اور مالکاری اداروں کی طرف سے شراکتی کاروبار کرنے کے لیے موزوں ترین قسم ہے۔ فقہا اس بات پر متفق ہیں کہ شرکۃ نہ صرف جائز بلکہ تجارت اور لیزنگ پر مبنی دوسرے طریقوں سے بہتر اور قابلِ ترجیح طریقۂ مالکاری ہے۔ مشارکہ کی اصطلاح معاصر فقہاء نے متعارف کرائی ہے، اس کا مطلب بھی حصہ داروں کے سرمائے سے کوئی مشترکہ کاروبار کرنا ہے۔[1]
2. شرکاء کا سرمایہ مساوی اور غیر مساوی ہو سکتا ہے جو ترجیحاً مروجہ قانونی زر کی شکل میں ہونا چاہیے۔ اگر یہ اشیاء کی شکل میں ہو تو باہمی مشورے سے ان اشیاء کی مالیت معلوم کی جائے تاکہ ہر حصہ دار کے سرمائے کا واضح تعین ہو سکے اور نفع یا نقصان کی تقسیم بآسانی ممکن ہو۔ شراکتی سرمایہ غیر محدود مدت کے

[1] عثمانی، 2000a، ص 32، 33۔

مشارکہ کی صورت میں حصص کی شکل میں، اور محدود/ قابل واپسی شراکت کی صورت میں سرٹیفکیٹس یا صکوک کی شکل میں ہوسکتا ہے۔ یہ حصص اور صکوک قابل منتقلی وثیقہ جات ہیں اس لیے بازارِ سرمایہ میں ان کی کھلی تجارت کی جاسکتی ہے۔

3. مشترکہ اثاثوں پر تصرف اور کاروباری امور میں حصہ لینے کا استحقاق حصہ داروں کے سرمائے کے تناسب سے مختلف ہوسکتا ہے۔

4. تقسیم نفع کا تناسب سرمائے کے تناسب سے مختلف ہوسکتا ہے مگر نقصان ہر حصہ دار کو سرمائے میں اپنے تناسب سے ہی برداشت کرنا ہوتا ہے۔

5. کسی بھی شریک کے لیے نفع کی کوئی مقررہ رقم یا اُس کے سرمائے سے منسلک کوئی شرحِ منافع ناجائز ہے۔

6. ماہرین تخمینی نفع (Projected profit) کے تصور کو قبول کرتے ہیں لیکن یہ تسویے سے مشروط ہونا چاہیے یعنی اس تصور کے تحت شرکا کو جو نفع دیا جائے گا وہ عبوری ہوگا اور اصل حتمی پرافٹ معلوم ہونے پر زیادہ نفع کی صورت میں انہیں مزید حصہ دیا جائے گا اور کم ہونے کی صورت میں قابلِ واپسی ہوگا۔

7. اگر سارے حصہ دار مشترکہ منصوبے کے لیے کام کرنے پر متفق ہوں تو ہر حصہ دار تمام کاروباری معاملات میں دوسرے کا ایجنٹ شمار ہوگا اور عام حالات میں کسی ایک کی طرف سے کیے جانے والے کام یا فیصلے کا مطلب یہ ہوگا کہ یہ دوسروں کی طرف سے مجاز اتھارٹی کے تحت کیا جارہا ہے۔ حصہ دار یہ بھی طے کر سکتے ہیں کہ کاروبار کا انتظام اُن میں سے کوئی ایک سنبھالے گا اور یہ کہ دوسرا کوئی حصہ دار شراکتی منصوبے کے لیے کام نہیں کرے گا۔ ایسی صورت میں سلیپنگ پارٹنر کے لیے نفع کی نسبت سرمائے میں اُس کی نسبت سے زیادہ نہیں ہوگی۔

8. رواں (Running) قسم کے شراکتی کاروبار میں یومیہ حاصل (Daily Product) کے تصور کو شرکا کے مابین تقسیم نفع کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

9. مشارکہ یا مضاربہ کا یہ مطلب ہرگز نہیں ہونا چاہیے کہ متعلقہ سرمایہ طے شدہ شرح پر قرض پر دیا جا رہا ہے۔

10. نقصان کی صورت میں ہر حصہ دار کا نقصان کل سرمائے میں اُس کے تناسب کے اعتبار سے ہوگا۔

11. تقسیم نفع کی شرح باہمی طور پر پہلے ہی طے کی جانی ضروری ہے، اس سلسلے میں کسی حصہ دار کے لیے کوئی مخصوص رقم مقرر نہیں کی جاسکتی نہ ہی کوئی حصہ دار دوسرے کو اصل سرمائے یا منافع کی گارنٹی دے سکتا ہے (یاد رہے کہ مرابحہ یا اجارہ میں چونکہ دَین ہوتا ہے اس لیے مدیون دائن کو گارنٹی دے سکتا ہے)۔

مضاربہ کو اسلامی مالکاری اداروں کے قیام اور اُن کے کام کے لیے ایک لازمی طریقے کی حیثیت حاصل ہے۔ مختلف لوگوں کے سرمائے اور کاروباری صلاحیت کے اشتراک سے کاروبار کرنے کے لیے یہ

طریقہ بنیاد کا کام کرتا ہے۔ البتہ مالکاری کرنے یعنی بینکوں کی طرف سے سرمایہ فراہم کرنے کے ضمن میں مضاربہ کو ایک پرخطر طریقہ سمجھا جاتا ہے جس کی وجہ کاروباری معاملات میں غیر اخلاقی عوامل، بینکوں کے پاس منصوبہ جات کے جائزے کی اور دیگر تکنیکی مہارت کا نہ ہونا اور اس وجہ سے نا اہل اور غلط قسم کے حصہ داروں کا چناؤ وغیرہ ہیں۔ تاہم اسلامی بینک احتیاط اور ممکنہ خطرات کے سد باب کا انتظام کرتے ہوئے مضاربہ کے تحت ایسے لوگوں کے کاروبار کی مالکاری کر سکتے ہیں جو کام کرنے کی اہلیت رکھتے ہیں خواہ وہ ڈاکٹروں اور انجینئروں کی طرح کے پیشہ ور ماہرین ہوں یا تاجر اور ہنر مند افراد ہوں۔ مضاربہ کو بیرونی تجارت کی مالکاری کے لیے بھی بغیر کسی بڑے خطرے کے استعمال کیا جا سکتا ہے۔

مشارکہ کا استعمال اندرون ملک اور بین الاقوامی تجارت کی مالکاری کے لیے اور بلا واسطہ طور پر یا وثائق کے اجرا کے ذریعے (سیکیوریٹائزیشن) منصوبہ جات کی مالکاری کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔

مضاربہ صکوک رقم حاصل کرنے اور تجارتی و صنعتی کارروائیوں کو بہتر بنانے کے لیے جاری کیے جا سکتے ہیں۔ اثاثہ جات کا انتظام کرنے والی کمپنیاں اپنے اور صکوک ہولڈرز کے فائدے کے لیے ان رقوم کو کاروبار میں لگا سکتی ہیں۔ اس سے سرمایہ کاروں کے لیے اُس شرح سے زیادہ نفع حاصل ہو سکتا ہے جو دوسرے سرمایہ کار سود کی بنیاد پر حاصل کرتے ہیں۔ بڑے پروجیکٹس کی صورت میں اسلامی مالکاری ادارے کنسورشیم بنا کر پبلک کو سرٹیفکیٹ جاری کر سکتے ہیں تا کہ وہ مضاربہ بنیادوں پر سرمایہ لگا سکیں۔ اسی طرح وہ انجینئرنگ فرموں کے ساتھ مل کر کئی طرح کے بنیادی اقتصادی ڈھانچے اور سماجی اہمیت کے معاشی منصوبوں کی مالکاری بھی کر سکتے ہیں۔

باکس 12.6: مضاربہ کے تحت مالکاری کی اکاؤنٹنگ

معاہدے کے وقت مضاربہ سرمائے کا شمار (Recognition):

- اس وقت جب سرمایہ مضارب کو ادا کیا جائے یا اُس کے اختیار میں دے دیا جائے۔
- اگر سرمایہ اقساط میں دیا جاتا ہے تو ہر قسط کی ادائیگی پر۔
- حسابات میں رقم ''مضاربہ فنانسنگ'' میں دکھائی جائے۔ غیر زری شکل میں ہونے کی صورت میں ''غیر زری اثاثہ جات'' کا اکاؤنٹ کھولا جائے۔

معاہدے کے وقت مضاربہ سرمائے کی مالیت معلوم کرنا:

- نقدی کی صورت میں دی گئی رقم یا مضارب کے اختیار میں رکھی گئی رقم۔
- ٹھوس شکل میں فراہم کیے گئے اثاثہ جات کی فیئر ویلیو۔ بک ویلیو اور فیئر ویلیو کے درمیان فرق کو نفع یا نقصان کے طور پر شمار کیا جائے۔

باکس 12.6: (جاری ہے)

❁ مضارب کی طرف سے کیے گئے اخراجات سرمائے کا حصہ نہیں بنتے الا یہ کہ فریقین نے پہلے سے کوئی باہمی فیصلہ کرلیا ہو۔

کسی مالیاتی مدت کے اختتام پر سرمائے کی مالیت معلوم کرنا:

❁ اُسی طریقے سے جو معاہدے کے وقت اپنایا گیا تاہم سرمائے کی جتنی مقدار بینک کو واپس کی جا چکی وہ اُس سے منہا کرلی جائے گی۔

❁ (مضارب کی طرف سے) کام شروع کرنے سے پہلے ہونے والا نقصان بینک کا ہوگا (سرمایہ اُتنا کم ہو جائے گا)۔ اگر بعد میں نقصان ہوتا ہے تو اس سے آگے لے جایا جائے گا (Carried forward)، یہ مضاربہ سرمائے کو کم نہیں کرے گا۔

❁ اگر مضارب کی طرف سے کسی بدعہدی یا بے احتیاطی کے بغیر پورا سرمایہ ضائع ہو جاتا ہے تو مضاربہ ختم ہو جائے گا اور اسلامی بینک نقصان کو شمار کرے گا۔

❁ اگر مضاربہ ختم کیا جاتا ہے لیکن مضارب حساب کے تحت مطلوبہ سرمایہ بینک کو واپس نہیں کرتا تو اتنی مقدار کو قابل وصول (Receivable) دکھایا جائے گا۔

بینک کے حصے کے منافع یا نقصان کا شمار:

❁ ایسے مضاربہ معاملات کا نفع یا نقصان جو ایک ہی مالی مدت میں شروع اور ختم ہوتے ہیں اُن کا شمار تصفیے (حکمی یا اصلی) پر کیا جاتا ہے۔

❁ ایسی مضاربہ مالکاری جو ایک سے زیادہ مالی مدت میں جاری رہتی ہے اُس میں اسلامی بینک کے منافع کا حصہ تقسیم کیے گئے نفع کی حد تک شمار کیا جاتا ہے اور بالآخر نقصان کو مضاربہ سرمایہ سے منہا کرلیا جاتا ہے۔

❁ اگر تصفیے کے بعد مضارب منافع جات میں بینک کا حصہ ادا نہیں کرتا تو اُس رقم کو مضارب سے قابلِ وصول رقم کے طور پر دکھایا جاتا ہے۔

❁ تصفیے کے وقت نقصان کو مضاربہ سرمایہ میں کمی کی شکل میں دکھایا جاتا ہے۔

باکس 12.7: مشارکہ کی اکاؤنٹنگ

معاہدے کے وقت مشارکہ سرمائے میں بینک کے حصے کا شمار (Recognition):

❁ اُس وقت شمار کیا جاتا ہے جب شریک کو ادا کیا جاتا ہے یا اُس کے اختیار میں دے دیا جاتا ہے۔

❁ فنانشیل اسٹیٹمنٹس میں ''مشارکہ مالکاری'' اکاؤنٹ میں دکھایا جاتا ہے۔

معاہدہ کرتے وقت مشارکہ سرمائے میں بینک کے حصے کی مالیت:

❁ مالیت کا تعین اُسی طرح ہوگا جس طرح مضاربہ کا اکاؤنٹنگ کے سلسلے میں دیا گیا ہے۔ فرق صرف یہ ہے کہ

باکس 12.7: (جاری ہے)

یہاں کچھ سرمایہ شریک کا بھی ہے۔

کسی مالی مدت کے اختتام پر بینک کے حصے کی مالیت معلوم کرنا:

- کسی مستقل مشارکہ میں سرمائے کی مالیت ہسٹاریکل کاسٹ کی بنیاد پر درج کی جائے گی۔
- مشارکہ متناقصہ میں بینک کے حصصی یونٹ کی دوسرے حصہ دار کو منتقلی کے بعد بینک کا حصہ ہسٹاریکل کاسٹ کی بنیاد پر شمار ہوگا۔ یہ منتقلی یونٹ کی فیئر ویلیو پر فروخت (شرکۃ العقد کی بنیاد پر مشارکہ متناقصہ کی صورت میں) کی رقم پر ہوگی۔ ہسٹاریکل کاسٹ اور فیئر ویلیو کے درمیان فرق کو نفع یا نقصان شمار کیا جائے گا۔
- اگر مشارکہ متناقصہ دوسرے حصہ دار کو پوری ملکیت منتقل کرنے سے پہلے ختم ہو تو بک ویلیو اور گاہک سے لی گئی رقم کے مابین فرق بینک کی انکم اسٹیٹمنٹ میں دکھایا جائے گا۔
- مشارکہ کے تصفیہ یا خاتمہ کی صورت میں ایسی رقم جو ابھی حصہ دار نے ادا نہیں کی اُسے قابلِ وصول کھاتے میں دکھایا جائے گا۔

نفع / نقصان میں اسلامی بینک کے حصے کا شمار:

- ایسی مشارکہ ٹرانزیکشنز کا نفع / نقصان جو ایک ہی مالی مدت میں شروع اور ختم ہوں اُن کا شمار (حکمی) تصفیے کے وقت ہوگا۔
- ایسی مشارکہ کاری جو ایک سے زیادہ مالی عرصے کے لیے جاری رہے اُس میں اسلامی بینک کے منافع کا حصہ تقسیم کیے گئے نفع کی حد تک شمار ہوتا ہے اور نقصان کو مشارکہ سرمایہ سے منہا کر لیا جاتا ہے۔
- درجِ بالا نکتے میں جو اکاؤنٹنگ دی گئی ہے، مشارکہ متناقصہ کی صورت میں اُس کا اطلاق اسلامی بینک کے حصہ میں کمی کو اور نفع یا نقصان کو مدِ نظر رکھ کر کیا جائے گا۔
- اگر تصفیے یا اکاؤنٹس فائنل کرنے کے بعد حصہ دار بینک کے حصے کا منافع ادا نہیں کرتا تو اس رقم کو حصہ دار سے قابلِ وصول رقم دکھایا جائے گا۔
- حصے دار کی بے احتیاطی یا بدعہدی کی وجہ سے ہونے والے نقصان کو اُس سے قابل وصول رقم میں شمار کیا جائے گا۔

13
متعدد معاون اور ضمنی معاہدات

13.1 تعارف:

اسلامی مالکاری کے ادارے شرکتہ، بیع، اجارہ اور اس طرح کے جو بڑے کانٹریکٹس استعمال میں لا رہے ہیں اُن پر ہم علیحدہ علیحدہ ابواب میں بحث کر چکے ہیں تاہم کچھ ایسے ضمنی یا اضافی قسم کے معاہدات ہیں جو بڑے کانٹریکٹس کے حصے کے طور پر یا کسی دوسرے کانٹریکٹ کے ساتھ مل کر استعمال کیے جاتے ہیں۔ ان میں سے دو یعنی وکالۃ (ایجنسی) اور جعالۃ (کسی انعام کے عوض کام سرانجام دینا) پر ہم اس باب میں بحث کریں گے۔ تورّق (تجارتی کارروائی کے ذریعے نقدی حاصل کرنا) جس طرح استعمال میں ہے اگرچہ کسی نہ کسی طرح مرابحہ کی شکل بنتا ہے یا اُس میں مرابحہ کے عناصر بھی پائے جاتے ہیں لیکن کئی اسلامی بینک اسے ایک الگ طریقے کے طور پر بھی استعمال کر رہے ہیں۔ اس لیے اس پر بھی ہم اس باب میں بحث کریں گے۔ استجرار، بیع کے مختلف طریقوں کے تحت متعدد بار کی خرید و فروخت ہے، ہم اس کے نمایاں پہلو بھی بیان کریں گے۔ حوالہ (قرضوں کی منتقلی)، کفالۃ (گارنٹی) اور بیع الدّین (دیون کی فروخت) کے احکام متعلقہ ابواب میں بیان کر دیے گئے ہیں۔

13.2 وکالۃ (ایجنسی):

لفظ وکالۃ کے لغوی معنی کسی دوسرے کی طرف سے کوئی کام کرنا، کسی چیز کو اپنی تحویل میں لینا، دوسروں کے لیے اپنی ہنرمندی استعمال کرنا یا کسی کام کے لیے تدبیر کرنا ہیں۔ اسی لفظ سے 'توکیل' اخذ کیا گیا ہے جس کے معنی کسی کام کے لیے کسی شخص کی تعیناتی یا کسی کو کوئی کام تفویض کرنے کے ہیں۔ وکالۃ ذمہ داری بھی ہے اس لیے لازم ہے کہ وکیل اپنی ذمہ داری اسی طرح پوری کرے جس طرح ایک امین/ٹرسٹی امانت کے سلسلے میں مکلف ہوتا ہے۔

13.2.1 وکالۃ کی بڑی اقسام:

- وکیل بالخصومہ (مؤکل کی جانب سے نزاعات کو طے کرنا)۔
- وکیل بتقاضیٔ الدین (دَین کی وصولی کے تقاضے کے لیے ایجنٹ)۔
- وکیل بالقبضہ الدین (دَین کو وصول کرنے/تحویل میں لینے کے لیے)۔
- وکیل بالشرا (خریداری کے لیے)۔

❁ وکیل بالبیع (تجارت کے لیے)۔

کسی کام کے لیے کسی اور کو ایجنٹ بنانا اور کسی کام کا اختیار تفویض کرنا شرعی نص سے ثابت ہے۔ آنحضرت ﷺ نے خود حضرت عروہ البارقی نامی صحابی رضی اللہ عنہ کو بکری کی خرید کا کام تفویض کیا۔[1] اسی طرح چوتھے خلیفۂ راشد حضرت علی رضی اللہ عنہ نے اپنے کاروبار کے لیے دوسروں کو وکیل بنایا۔

وکالۃ کا معقود علیہ یا کام جو ایجنٹ کی طرف سے کیا جاتا ہے وہ طے کیا جانا ضروری ہے۔ ایسے کاموں کے لیے وکالۃ یا ایجنسی جائز نہیں جو شریعت میں ممنوع ہیں یا جن میں شرعی اصولوں کی نافرمانی کا عنصر پایا جاتا ہو، مثلاً چوری، دوسروں کا مال ناجائز طور پر لینا یا کوئی سودی کاروبار کرنا۔

کچھ جائز کام بھی ایسے ہیں جن میں نمائندگی ممکن نہیں، مثلاً نماز اور روزے کی ادائیگی، گواہی دینا یا حلف لینا وغیرہ، یہ سارے کام ہر انسان صرف خود ہی کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر کسی واقعے کا عینی گواہ اس بات کی گواہی کے لیے کسی دوسرے کو گواہ نہیں بنا سکتا۔ وہ کام جن کے لیے ایجنسی کا معاہدہ کام دے سکتا ہے اُن میں خرید و فروخت، اثاثہ جات کا کرایہ پر لینا اور دینا، قرض دینا اور لینا، قرض کی منتقلی، ضمانت، رہن، گارنٹی دینا، ہبہ کرنا، ضامن کی تحویل میں دینا (سپرداری)، ادائیگیاں کرنا اور وصول کرنا، نکاح اور طلاق کے معاملات، مقدمات کا دائر کرنا اور اُن کا اخراج، اور حقوق قبول کرنا شامل ہیں۔

ایجنسی کا معاہدہ اسپیشل بھی ہو سکتا ہے اور جنرل یا عام بھی۔ کوئی بینک عام/ جنرل ایجنسی کے تحت کوئی شے خریدنے کے لیے کسی کو وکیل مقرر کر سکتا ہے، لیکن اگر بینک کسی شخص سے کسی مخصوص چیز کو دی گئی قیمت پر یا دیگر ہدایات کے تحت فروخت کرنے کا کہتا ہے تو یہ مخصوص ایجنسی کا معاہدہ ہے۔ مخصوص ایجنسی کے تحت اگر کسی چیز کی خرید کے لیے کسی کو ایجنٹ بنایا جا رہا ہو تو اُس کی فیس، قسم، خصوصیت یا دیگر لازمی صفات بتا دی جائیں۔ ایجنسی کے جنرل معاہدے میں بھی کام کی نوعیت واضح ہونی چاہیے تاکہ بعد میں کسی نزاع سے بچا جا سکے۔

ایک ایسا شخص جو کسی دوسرے کی طرف سے اشیا وصول کرکے اور ادائیگی کرنے کے لیے وکیل بنایا گیا ہو اُسے اشیا اپنی تحویل میں لینے، معائنہ کرنے، خیارِ عیب کا حق استعمال کرنے، اشیا کو واپس کرنے اور قیمت کے واپس لینے وغیرہ کے اختیارات حاصل ہیں۔ اگر وہ فروخت کرے گا تو اُسے قیمت کے تقاضہ کا حق بھی ہوگا۔ اگر وہ وکالۃ معاہدے کی شرائط کے مطابق چیز کی خرید و فروخت نہیں کرتا تو اُس پر دعویٰ دائر کیا جا سکتا ہے اور وہ نقصان کا ذمہ دار ہوگا۔

ایجنٹ کو پرنسپل کی ہدایات کے مطابق اور پوری توجہ اور ممکنہ حد تک لگن سے کام کرنا چاہیے۔ وہ پرنسپل کی اجازت کے بغیر کام آگے کسی دوسرے کے ذمہ نہیں لگا سکتا۔ اُسے پرنسپل کے مفاد کے خلاف کام

[1] ابوداؤد، 1952، دیکھیے منصوری، 2005ص، 62۔

(Conflict of Interest) کرنے سے بھی اجتناب کرنا ضروری ہے۔مثلاً وہ واضح طور پر بتائے بغیر اپنی کوئی چیز پرنسپل کے لیے نہیں خرید سکتا۔

ایجنسی سے کسی تیسرے فریق کے لیے بھی ذمہ داری عائد ہوسکتی ہے۔اس لیے جب بینک کسی کاروباری کام کے لیے ایجنٹ بنائیں تو انہیں معاہدے کے تحت یہ یقین حاصل کر لینا چاہیے کہ ایجنٹ نیک نیتی اور ضروری احتیاط سے کام کرے۔معاہدے میں یہ شق رکھی جاسکتی ہے کہ اُس کی بدنیتی اور بے احتیاطی سے کسی تیسرے فریق کو ہونے والے نقصان کے وہ ذمہ دار ہوں گے۔

ایجنٹ کی طرف سے کیے جانے والے کام کے بارے میں سمجھا جائے گا کہ وہ خود پرنسپل نے کیا ہے۔ ترجیحی فقہی رائے خاص طور پر شافعی اور حنبلی فقہاء کے مطابق اگر ایجنٹ کسی کی طرف سے کوئی چیز خریدتا ہے تو اُس کی تحویل میں آنے کا مطلب یہ ہے کہ وہ چیز پرنسپل کی تحویل میں آ گئی ہے۔

کبھی کبھار کوئی شخص پرنسپل کی طرف سے باقاعدہ اختیار ملے بغیر کوئی کام کرتا ہے۔اسلامی فقہ میں اختیار کے بغیر ایجنسی کا کام کرنے والے کو فضولی کہا جاتا ہے۔فضولی کی طرف سے کیے گئے کام کی حیثیت کے بارے میں دو رائے ہیں۔قابل ترجیح رائے یہ ہے کہ اگر پرنسپل ایسے کام کی توثیق کردے تو یہ صحیح ہوگا۔

وکالۃ معاہدہ اِن صورتوں میں ختم ہوتا ہے: باہمی بات چیت سے کوئی ایک فریق معاہدہ فسخ کردے، کام پورا ہوجائے، جس چیز سے متعلق کام کرنا تھا وہ ہی نہ رہے یا ایجنٹ کی موت یا وہ قانونی طور پر نااہل ہوجانا۔

اسلامی بینک تقریباً تمام طریقہ ہائے تمویل مثلاً مرابحہ، سلم، استصناع، اجارہ، مشارکہ متناقصہ وغیرہ میں اور ایل سی، رقوم کی ادائیگی و وصولی، فنڈ مینجمنٹ اور وثائق کے اجرا جیسے کاموں کے لیے وکالۃ کے معاہدے کو استعمال کرتے ہیں۔

وکالۃ عقد معاوضہ اور عقد غیر معاوضہ دونوں طرح کا معاہدہ ہے۔اسلامی بینکوں کی طرف سے اُن کے گاہک بطور ایجنٹ جو خرید وفروخت کرتے ہیں بینک عموماً اس کی کوئی فیس یا معاوضہ ادا نہیں کرتے تاہم بینک اپنے گاہکوں کے لیے جو ایجنسی خدمات فراہم کرتے ہیں عام طور پر اُن کی اُجرت لیتے ہیں۔وکالۃ الاستثمار کی بنیاد پر فنڈ مینجمنٹ اس کی ایک مثال ہے جس میں بینک ایجنسی کی فیس چارج کرتے ہیں اور نفع یا نقصان سارے کا سارا سرمایہ کار کا ہوتا ہے۔نیچے ہم اس کو اختصار کے ساتھ بیان کرتے ہیں۔

13.2.2 وکالۃ الاستثمار:

وکالۃ الاستثمار کا مطلب سرمایہ کاری کرنے کے لیے ایجنسی کی خدمات فراہم کرنا ہے۔اسلامی مالکاری ادارے اس بنیاد پر سرمایہ کاروں کی رقوم کا انتظام کرسکتے ہیں۔قطع نظر نفع یا نقصان کے جو سرمایہ کار گاہکوں کا ہوتا ہے، بینک اپنی ایجنسی سروس کے عوض پہلے سے طے شدہ فیس لیتے ہیں۔یہ فیس کوئی مقررہ رقم یا سرمایہ کاری کی مقدار یا فنڈ کی خالص اثاثی مالیت کے فی صد کے حساب سے ہوسکتی ہے۔مثال کے طور پر

فنڈ منیجر یہ طے کر سکتے ہیں کہ وہ ہر مالی سال کے اختتام پر فنڈ کی خالص اثاثی ویلیو کا 2 یا 3 فیصد بطور ایجنسی فیس لیں گے۔

تاہم فنڈ کی لانچنگ (ابتدا) سے پہلے فیس کی اوپر دی گئی شکلوں میں سے کسی ایک پر اتفاق ہونا ضروری ہے۔ فنڈ کے پراسپیکٹس میں اُس بنیاد کا تذکرہ کیا جا سکتا ہے جس پر انتظامی فیس لی جائے گی۔ پراسپیکٹس کی اطلاع کی بنا پر عموماً یہ سمجھا جاتا ہے کہ جو شخص بھی رقوم اس فنڈ میں لگائے گا وہ اس میں دی گئی شرائط سے متفق ہوگا۔ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ رقوم فراہم کرنے والے سارے لوگ فیس کی ادائیگی کے طریقۂ کار کو قبول کرتے ہوئے فنڈ فراہم کر رہے ہیں۔

13.3 تورّق:

تورّق کا مطلب کوئی چیز ادھار پر خرید کر آگے نقد پر فروخت کر دینا ہے تاکہ فروخت سے حاصل ہونے والی رقم کو اپنے متفرق مقصد میں لایا جا سکے، یعنی وہ چیز خریدنے والے کی ضرورت نہیں ہوتی، وہ صرف ادھار پر خریدی گئی چیز کو نقد پر فروخت کر کے نقدی حاصل کرنا چاہتا ہے۔ اگر وہ کسی تیسرے فریق کے ہاتھ فروخت کرتا ہے تو یہ شریعت میں قابل قبول ہے اگرچہ اسے پسندیدہ ٹرانزیکشن قرار نہیں دیا جا سکتا، لیکن اگر واپس اُسی کو فروخت کر دی جائے جس سے ادھار پر خریدی تھی تو یہ فقہا کی واضح اکثریت کے نزدیک شرعی اصولوں سے مطابقت نہیں رکھتی۔ اگرچہ تورّق ایک پسندیدہ طریقہ نہیں پھر بھی بہت سے اسلامی بینک اسے اپنی سیالیت (Liquidity) کے بہتر انتظام کے لیے اور مالکاری کے ایک طریقہ کے طور پر استعمال کر رہے ہیں، خاص طور پر اشیائے صارفین کی مالکاری اور کریڈٹ کارڈ میں بعض اسلامی بینک تورّق کو کافی حد تک استعمال کر رہے ہیں۔

اسلامی فقہ کے اعتبار سے تورّق پر بحث زیادہ تر حنبلی اور شافعی فقہا نے کی ہے مگر وہ تورّق اور بیع العینہ میں فرق پر زور دیتے ہیں۔ تورّق کرنے والا کسی تیسرے فریق کو چیز فروخت کر کے نقدی حاصل کرتا ہے جبکہ عینہ میں خریدنے والا اُسی فروخت کنندہ کو فوراً واپس فروخت کر دیتا ہے۔ قیمت فروخت اور دوبارہ خرید میں فرق دراصل سود کی شکل میں اُس کی آمدن ہوتی ہے۔

حنبلی اور شافعی فقہاء عام طور پر تورّق کو جائز قرار دیتے ہیں۔ اسی حوالے سے امام احمد رحمہ اللہ سے دو طرح کی روایت رپورٹ کی گئی ہے۔ حنابلہ کی اکثریت جواز والی روایت کو ترجیح دیتی ہے، تاہم ابن تیمیہ اور ابن القیم رحمہ اللہ تورّق کو ناجائز خیال کرتے ہیں۔ مالکی فقہاء جو بیع العینہ کے بارے میں بہت سخت رائے رکھتے ہیں یعنی اُسے ناجائز کہتے ہیں، تورّق میں کوئی بڑا مسئلہ محسوس نہیں کرتے۔ اُن کے نزدیک یہ ربا سے بچنے کا ایک طریقہ ہے۔ متأخرین حنفیہ میں سے کچھ فقہاء بھی تورّق کو عینہ قرار دے کر اُس سے اجتناب کی رائے دیتے ہیں لیکن احناف کی اکثریت نے ابن الہمام رحمہ اللہ کی رائے کو ترجیح دی ہے جس کے مطابق عینہ صرف اُس وقت بنتی ہے جب چیز اُسی کو فروخت کی جائے جس سے خریدی گئی تھی۔ اور اگر یہ چیز مارکیٹ

میں (کسی اور کو) فروخت کی جائے تو صحیح اور جائز ہے، تاہم (ان کے نزدیک) بہتر یہ ہے کہ وہ شخص بلا سود قرض فراہم کرے۔ اس طرح چاروں مسالک میں ترجیح تورّق کے جواز والی رائے کو دی گئی ہے۔ آئی او فی نے بھی یہی رائے اختیار کی ہے کہ اگر چیز بلا واسطہ طور پر یا بالواسطہ طور پر (ایجنسی کی بنیاد پر) اُسی شخص کو فروخت کی جائے جس سے یہ ادھار پر لی گئی تھی تو یہ (بیع العینہ) ناجائز، اور اگر کسی تیسرے فریق کو فروخت کی جائے تو یہ (تورق) جائز ہے۔

یہ تو تھی تورّق کے تصور کے بارے میں فقہی رائے، لیکن جب اس میں کئی اور عنصر بھی ڈال دیے جاتے ہیں تو یہ ٹرانزیکشن قابل اعتراض بن جاتی ہے۔ اگر تو بینک اچھی مارکیٹ رکھنے والی کوئی چیز خرید کر متورّق یعنی تورّق کے خواہشمند شخص کو فروخت کرتا ہے اور وہ اسے بازار میں فروخت کرتا ہے تو اس میں شرعی لحاظ سے کوئی مضائقہ نہیں، لیکن اگر عملی صورتحال ایسی ہو کہ بینک چیز خریدنے کے لیے متورّق کو ایجنٹ بنائے جو بعد میں خود کو فروخت کرلے یعنی خرید و فروخت کے دو سودے ایک دوسرے پر منحصر ہوں اور بینک خود پہلے چیز کی ملکیت حاصل نہ کرے اور نہ ہی اُس کا رسک لے تو یہ سودا صحیح نہیں ہوگا۔ گاہک کی طرف سے بطور ایجنٹ چیز خریدنے کے بعد بینک اگر باقاعدہ الگ معاہدے کے تحت چیز گاہک کے ہاتھ فروخت کرے تو فقہی اعتبار سے جائز تو ہوگا مگر یہ اپنے نتائج کے اعتبار سے نامناسب ہے۔

قومی اور بین الاقوامی سطحوں پر اجناس کی منڈیوں اور اسٹاک ایکسچینج میں اگر تورّق اس طرح کیا جائے کہ بروکرز ایجنسی خدمات فراہم کر رہے ہوں، نہ تو اشیا کی ملکیت منتقل ہو اور نہ ہی اُن کا قبضہ لیا دیا جائے تو ایسا سودا کئی لحاظ سے قابل اعتراض ہوگا کیونکہ اس میں کئی ایک شرعی لوازمات کو مدنظر نہیں رکھا گیا۔ کئی اسلامی بینک حصص، صکوک اور حتی کہ نقدی، قابلِ وصول رقوم اور ٹھوس اثاثہ جات کے مخلوط اثاثہ جات کے بنڈلوں کی بنیاد پر تورّق کر رہے ہیں۔ اگرچہ فقہی اعتبار سے کسی نہ کسی طرح اس کا جواز نکالا جا سکتا ہے مگر ایسی ٹرانزیکشن سے اجتناب بہت بہتر ہے۔ چنانچہ علما اور بینکاری کے ماہرین سفارش کرتے ہیں کہ تورّق کا استعمال صرف مشترکہ سرمائے کے شعبے کی ناگزیر ضروریات کو پورا کرنے کے لیے ہی کیا جائے۔ اسلامی مالیات کے نامور اسکالر جناب منذر کہف کی رائے میں عام صارفین کے لیے تورّق کے استعمال کو بالکل بند کر دیا جائے۔[1] ڈاکٹر نجات اللہ صدیقی کا اس سلسلے میں مشاہدہ ہے کہ ''گاہک نقدی کی خواہش اور ضمانت کے ساتھ بینک کے پاس جاتا ہے اور (تورق کے لیے) چند دستخط کرنے کے بعد نقدی لے کر گھر آ جاتا ہے۔''[2] تورّق کے اس طرح وسیع اور غیر محتاط استعمال سے اسلامی مالکاری کی نئی صنعت کو نہایت اساسی قسم کے خطرات کا سامنا کرنا پڑے گا۔[3]

---

① کہف، 2004۔

② صدیقی، 2006، ص: 15,16۔

③ عبیداللہ: http://islamiccenter.kau.edu.sa/english /publications/Obaidullah/ifs /ifs.html، ص: 109-111۔

13.3.1 سیالیت کے انتظام کے لیے تورّق کا استعمال:

کئی ایک بینک تورّق کو نقد رقوم کے حصول اور ان کی سرمایہ کاری کے لیے استعمال کر رہے ہیں۔ اصطلاح کے اعتبار سے یہ عمل Liquidity Management کہلاتا ہے۔ چونکہ اس سے بینکوں کو مقررہ آمدن مل سکتی ہے اس لیے اسے کموڈٹی مرابحہ (Commodity Murabaha) یا حصص میں مرابحہ کے نام سے مڈل ایسٹ اور یورپ کے کئی بینک استعمال کر رہے ہیں۔ اس کی قابل قبول صورت درج ذیل ہو سکتی ہے:

بینک ''الف'' جس کو نقد فنڈز کی ضرورت ہے اور بینک ''ب'' جس کے پاس فاضل نقدی موجود ہے کسی ایسی چیز یا ایسی کمپنی کے حصص کا چناؤ کرتے ہیں جو مارکیٹ میں جلد اور آسانی فروخت ہو سکتے ہیں۔ بینک 'ب' اُس چیز یا اُن حصص کو بازار سے نقد ادائیگی پر خریدتا ہے اور بینک ''الف'' کو ادھار (مرابحہ) کی بنیاد پر فروخت کر دیتا ہے۔ قبضہ لینے کے بعد بینک ''الف'' اُن حصص یا اُس چیز کو نقد قیمت پر بازار میں فروخت کر دیتا ہے۔ اس طرح اُس کی نقدی کی ضرورت پوری ہو جاتی ہے۔

بظاہر مذکورہ طریق کار بہت سادہ اور آسان محسوس ہوتا ہے لیکن اسے عملی طور پر شرعی اصولوں کے مطابق رکھنے کے لیے بہت احتیاط کی ضرورت ہے تاکہ یہ دو بینکوں اور بروکرز کے درمیان صرف ایک رسمی کارروائی ہی نہ بن جائے۔ اس لیے بینک اسے صرف ناگزیر حالات میں ہی استعمال کریں جب سود سے بچاؤ کا کوئی اور متبادل نہ ہو۔ ایسی صورتحال میں بھی شریعہ بورڈ کو اپنی نگرانی کا کام تحت رکھنا چاہیے۔

13.4 جعالۃ (کسی کام پر انعام کا التزام):

جعالہ جسے ''ج'' پر زبر، زیر اور پیش تینوں طرح پڑھا جا سکتا ہے، ایسا معاہدہ ہے جس میں ایک شخص (جاعل) اعلان کرتا ہے کہ جو بھی کوئی مخصوص کام کرے گا یا دیا ہوا مقصد حاصل کرے گا، مثال کے طور پر چوری شدہ کار کو تلاش کر کے لائے گا، اُسے مخصوص انعام دیا جائے گا۔ قرآن وسنت کے مطابق اس طرح کا معاہدہ جائز ہے۔ سورہ یوسف میں موجود ہے کہ حضرت یوسف علیہ السلام کے دربار کی طرف سے اعلان کیا گیا کہ جو شخص بادشاہ کا پیالہ ڈھونڈ کر لائے گا اُسے اُتنا غلہ بطور انعام دیا جائے گا جتنا ایک اونٹ اٹھاتا ہے۔[1] آنحضرت ﷺ نے بھی صحابہ رضی اللہ عنہم کی طرف کیے گئے اس طرح کے ایک معاملے کی توثیق کی۔ روایت کے مطابق کچھ صحابہ رضی اللہ عنہم نے ایک قبیلے کے سردار سے طے کیا کہ اگر اُن کے کسی عمل سے سردار کو شفا مل گئی تو وہ انہیں اس کا معاوضہ دے گا۔ مالکی، شافعی، حنبلی اور کئی حنفی فقہاء جعالۃ کو جائز قرار دیتے ہیں۔ اگرچہ کچھ فقہا جعالۃ کو صرف بھاگے ہوئے غلام کی تلاش کے لیے ہی محدود خیال کرتے ہیں تاہم اکثر فقہاء بہت سی دیگر کارروائیوں کے لیے بھی اسے جائز سمجھتے ہیں۔ ابن قدامہ رحمہ اللہ کے مطابق اگر کوئی کسی سے کہے:

---

[1] قرآن، 10:70-72۔

میرے لئے فلاں سے سو درہم قرض لے کر دو، میں تمہیں دس درہم دوں گا، یہ جعالہ ہے اور جائز ہے۔[1]

جعالۃ کے جواز کے لیے مطلوبہ ہدف کے تعین کو ہی کافی قرار دیا جاتا ہے البتہ دیا جانے والا انعام لازماً معلوم ہونا چاہیے۔ یہ طریقہ ایسے حالات میں مفید ثابت ہوتا ہے جہاں اجارہ کی شرائط پوری نہ ہو رہی ہوں کیونکہ اجارہ صرف واضح اور متعین کام کے لیے ہی ہوسکتا ہے جس کا ہونا یقینی ہوتا ہے۔ غیر یقینی معقود علیہ جیسے گم شدہ کار یا بھاگے ہوئے جانور کی تلاش کے لیے کسی کو مزدور کے طور پر نہیں رکھا جا سکتا۔ علاوہ ازیں اُجرہ میں کام کرنے والے کے عمل کے ایک حصّے کو بطور اجرت مقرر نہیں کیا جا سکتا جبکہ جعالۃ میں یہ جائز ہے۔ چنانچہ اسلامی بینک جعالۃ کو واجب الوصول قرضوں کی واپسی کے لیے اور دیگر ایسے کاموں کے لیے استعمال کر سکتے ہیں جن میں کام کی مقدار کا پورا تعیّن ممکن نہیں ہوتا (کہ اس پر کتنی محنت اور وقت درکار ہوگا)۔

13.4.1 جعالۃ معاہدہ کے فریق:

جعالۃ میں کام لینے والا کسی بھی شخص کو کام کرنے کا کہتا ہے۔ جو بھی کسی متعین یا غیر متعین وقت میں مطلوبہ کام کرے یا ہدف پورا کرے اُسے انعام کا التزام کیا جاتا ہے۔ عامل کی طرف سے قبول کرنا لازمی نہیں ہے، اس لیے کوئی مقررہ شخص یا عام پبلک میں سے کئی شخص بطورِ عامل کام کر سکتے ہیں۔ انعام کے مطالبے کے لیے لازمی ہے کہ کام/ ہدف پورا کیا جائے۔ اگر کوئی شخص کوشش اور وقت لگانے کے باوجود ہدف پورا نہیں کرتا تو وہ کسی معاوضے کا حق دار نہیں ہوگا۔ اعلان یا معاہدے کے مطابق انعام صرف اُسی کو ملے گا جو متعینہ کام پورا کرے، چنانچہ جعالۃ کا عقد عمل یعنی معقود علیہ کام کی غیر یقینی سے متأثر نہیں ہو گا۔ اسی لیے یہ عقد ایسے کاموں کے لیے موزوں ہے جہاں عقدِ اجارہ نہیں ہوسکتا تاہم اگر کام لینے والا کسی مخصوص عامل سے ہی معاہدہ کرے تو اُسے خود ہی وہ کام کرنا ہوگا الاّ یہ کہ وہ اُس سے کسی کو ایجنٹ بنانے کی اجازت لے لے، لیکن اگر اس طرح کی کوئی قید نہیں لگائی گئی تو کام کرنے والا کسی کو بھی اپنا معاون یا وکیل بنا سکتا ہے۔

عقد جعالۃ کے جواز کے لیے فقہا نے کچھ شرائط رکھی ہیں۔ سب سے اہم شرط یہ ہے کہ عوضانہ معلوم ہونا چاہیے۔ اگرچہ کام کے حوالے سے کچھ جہالت اس عقد میں قابلِ قبول ہے مگر انعام یا معاوضہ مجہول ہونے کی صورت میں عقد فاسد ہوگا۔ دوسری اہم شرط مدت ہے جس کے اندر کام پورا ہونا چاہیے۔ اس حوالے سے فقہا میں اختلاف ہے، بعض (خاص طور پر مالکی) کہتے ہیں کہ مدت مقرر کرنے سے جاعل کی حق تلفی ہو سکتی ہے جب وہ کام کے باوجود کام پورا نہ کر سکے۔ تاہم راجح رائے یہ ہے کہ جدید دور کے کاروباری دستور کے مطابق مدت مقرر کرنے اور نہ کرنے کا اختیار فریقین پر چھوڑ دیا جائے۔

جہاں اجارہ ایک لازمی (Binding) معاہدہ ہے جعالۃ اپنی اصلیت کے اعتبار سے غیر لازمی عقد ہے

[1] المغني، باب القرض.

یعنی دونوں فریق یکطرفہ طور پر اسے منسوخ کر سکتے ہیں، تاہم جب عامل کام کا آغاز کر دیتا ہے تو یہ لازمی بن جاتا ہے اور اگر جاعل اس وقت معاہدہ منسوخ کرتا ہے تو اُسے کام کرنے والے عامل کو بازاری شرح کے اعتبار سے معقول معاوضہ دینا ہوگا۔ اس معاوضے کے استحقاق کی بنیاد یہ ہے کہ اُس نے دوسرے فریق کے کہنے پر جو کام کیا ہے اُس کا معاوضہ اُس کو ملنا چاہیے۔ اگر فریقین یہ طے کریں کہ کسی مخصوص مدت تک معاہدہ منسوخ نہیں کیا جائے گا تو اُس صورت میں دونوں پارٹیوں کو اپنے معاہدے کا پاس کرنا چاہیے۔ اگر عامل کام شروع کرنے کے بعد اپنی مرضی سے یعنی دوسرے فریق کو اعتماد میں لیے بغیر کام روک دے تو وہ کسی معاوضے کا حق دار نہیں ہے۔

عامل کے پاس، کام لینے والے کی پراپرٹی کی حیثیت امانت کی ہے لہٰذا وہ بدعہدی، بے احتیاطی یا طے شدہ شرائط پر عملدرآمد نہ ہونے کی وجہ سے نقصان کے علاوہ کسی دوسرے نقصان کا ذمہ دار نہیں ہوگا۔

13.4.2 جعالۃ معقود علیہ اور انعام:

جعالۃ کا معقود علیہ لیا جانے والا کام جس کا پورا ہونا یا نہ ہونا غیر یقینی ہو، اور طے شدہ معاوضہ ہیں۔ ان دونوں کا تعین لازمی ہے۔ لیا جانے والا کام جاعل کی قانونی یا ملازمت کے تحت ذمہ داری نہیں ہونا چاہیے۔ انعام معلوم اور مالیت کا حامل ہونا چاہیے یعنی اُسے معاوضے کے طور پر کسی دوسرے کی تحویل میں دیا جا سکے۔ انعام حاصل کیے جانے والے ہدف کا کوئی حصہ بھی ہو سکتا ہے۔ اگر کام یا مقصد جو حاصل کرنا ہے متعین ہو تو جعالۃ صحیح ہوگا خواہ یہ معلوم نہ ہو کہ جاعل کو اُس کے لیے کتنا کام کرنا پڑے گا اور مقصد کے حاصل ہونے یا نہ ہونے کا بھی کوئی یقین نہ ہو۔

جعالۃ کا معاہدہ کئی ایک کاموں کے لیے استعمال ہو سکتا ہے مثلاً معدنیات کی دریافت، پہاڑی اور صحرائی علاقوں میں پانی کی تلاش، گم شدہ چیزوں کی تلاش، واجب الوصول قرضوں کی وصولی، صنعتی اشیا کے ڈیزائن اور مونوگراف، کسی پروجیکٹ وغیرہ کے بارے میں اطلاعات/ رپورٹ کی تیاری وغیرہ۔ مثال کے طور پر حکومت کئی کمپنیوں کو معدنیات کی دریافت کا کہنے کے ساتھ یہ معاہدہ کر سکتی ہے کہ مخصوص رقم صرف اُسی کمپنی کو ملے گی جو باہم طے شدہ صفات کی کسی شے کی دریافت کرے۔ پھنسے ہوئے قرضوں (Non Performing Loans) کی واپسی کے لیے جعالۃ کا استعمال ممکن ہے اور اس کا معاوضہ واپس لیے گئے قرضوں کا کوئی طے شدہ تناسب بھی ہو سکتا ہے۔ اسی طرح اگر قرضے کے حصول کے لیے کسی کی خدمات لی جائیں تو اسے جعالۃ کے تحت معاوضہ دیا جا سکتا ہے۔ ابن قدامہ رحمہ اللہ کے مطابق اگر کوئی شخص کسی سے کہے ''میرے لیے فلاں سے 100 درہم قرض لے کر دو میں تمہیں 10 درہم دوں گا'' تو یہ جائز ہے۔ (جعالۃ)[1]

ایجادات، سائنسی میدان میں دریافتوں، ڈیزائنز وغیرہ جیسے کاموں کے لیے جعالۃ کی صورت میں

[1] المغنی (1988)، ج6، ص: 441، باب القرض۔

معاوضے کا استحقاق اُسی وقت ہوگا جب طے شدہ معیار کے مطابق وہ مقصد حاصل کر لیا جائے۔ بروکریج کے لیے اس کے استعمال کی صورت میں بھی بروکرز کے لیے معاوضے کا استحقاق اسی وقت ہوگا جب متعلقہ مقصد حاصل ہو جائے۔

کام لینے والا کسی کام کے لیے کسی مدت کا تعین کرنے کا حق رکھتا ہے، اگر اُس مدت کے دوران عامل مقصد کو حل نہیں کرتا تو اُس کا معاوضے کا استحقاق ختم ہو سکتا ہے اِلا یہ کہ دونوں فریق باہمی طور پر کسی ترمیم یا تسویے پر راضی ہو جائیں۔ یہ صورت حال خاص طور پر اُس وقت پیش آ سکتی ہے جب کافی کام ہو چکا ہو مگر نامساعد حالات کی وجہ سے جاعل اُسے مکمل نہ کر سکا ہو۔

13.4.3 عقد جعالۃ کا طے پانا:

جعالۃ کا عقد پبلک میں کھلی اور غیر رسمی پیش کش کے ذریعے بھی حتمی شکل اختیار کر سکتا ہے اور دونوں فریقوں میں باقاعدہ معاہدے کی شکل میں بھی۔ کھلی پیش کش کے جواب میں کوئی بھی شخص خود یا کسی کی مدد سے کام کر سکتا ہے۔ کسی کی طرف سے باقاعدہ قبول کی ضرورت نہیں ہے تاہم مخصوص فرد کے ساتھ معاہدے کی صورت میں اس کی طرف سے قبول کی ضرورت ہوگی اور کام صرف اُسی کو کرنا ہوگا۔

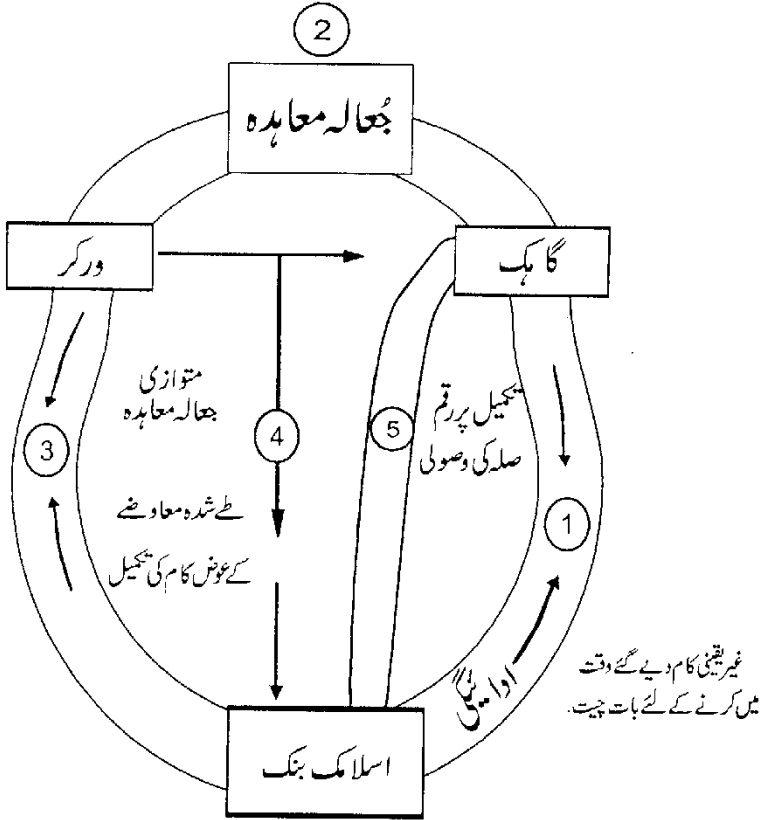
برخلاف اجارہ یا اُجرہ، جعالۃ میں انعام کا استحقاق صرف اُسی وقت ہوگا جبکہ مطلوبہ کام یا ہدف پورا ہو گا۔ (اجرہ میں اگر عامل نے ایک مخصوص وقت کے لیے کام کرنے کا معاہدہ کیا تو اتنا وقت لگانے پر وہ معاوضے کا حق دار ہوگا خواہ متعلقہ کام پورا نہ ہوا ہو۔) تاہم اِن صورتوں میں عامل کو کام کی تکمیل سے پہلے انعام حاصل کرنے کا حق مل جاتا ہے:

1. جب یہ پتہ چل جائے کہ وہ چیز/ پراپرٹی جس پر عامل کام کر رہا تھا وہ پیشکش کرنے والے کی ہے ہی نہیں اور اس کے بارے میں باقاعدہ قانونی فیصلہ بھی آ جائے۔
2. جب کسی حادثے وغیرہ کی وجہ سے متعلقہ پراپرٹی کو کوئی بڑا نقصان ہو جائے اور اس نقصان کا سبب عامل کی طرف سے بے احتیاطی اور بد نیتی نہ ہو تو عامل اپنے کام کے معاوضے کا حق دار ہوگا۔

13.4.4 متوازی عقد جعالۃ:

بینک یا مالیاتی ادارے جعالۃ کے تحت کوئی کام لے کر متوازی عقدِ جعالۃ کے تحت وہ کام کسی اور شخص یا ادارے سے کروا سکتے ہیں۔ اصل اور متوازی عقود ایک دوسرے سے الگ اور نفاذ کے لحاظ سے آزاد ہوں گے، البتہ اگر اصل جعالۃ معاہدے میں کام کو کسی تیسرے فریق یا کسی اور ادارے سے کروانے سے روکا گیا ہو یعنی یہ واضح شق موجود ہو کہ عامل کام خود کرے گا تو متوازی معاہدہ ممکن نہیں ہوگا۔ اس طرح بینک جعالۃ کے تحت بطور جاعل اپنے لیے یا کسی دوسرے گاہک کے لیے کام کرنے کا معاہدہ کر سکتا ہے لیکن اُس کام کو کروانے کے لیے عموماً اُسے متوازی جعالۃ کی ضرورت ہوگی، اس کے لیے لازمی ہے کہ دونوں عقود ایک

دوسرے سے آزاد ہوں۔

ڈائیگرام: 13.1 اسلامی بینکوں میں جعالۃ کا عملی طریقہ:

شکل: 13.1 بنکاری کے لئے جعالہ کے ممکنہ مراحل

بینک کی طرف سے جعالۃ اور متوازی جعالۃ کی ترتیب اس طرح ہو سکتی ہے:

1. کوئی گاہک مقررہ وقت میں کسی کام کے کروانے کے لیے بینک سے درخواست کرے اور اُس کے عوض معاوضے/انعام کی بھی پیشکش کرے۔
2. بینک اس کام کی لاگت اور معاوضے کو مدنظر رکھتے ہوئے ضروری بات چیت کے بعد جعالۃ معاہدہ کرے۔ کام اور معاوضے کو واضح طور پر متعین کرے۔
3. بینک اُس کام کے کرنے کے لیے کسی ایسے فرد یا ادارے سے متوازی معاہدہ کرے جس میں مطلوبہ کوائف کے مطابق اُس کام کو کرنے کی صلاحیت ہو۔
4. متوازی معاہدے کے عامل کی طرف سے کام مکمل کرنے پر بینک اُس کو ادائیگی کر دے گا۔

5. بینک اُس شخص/ ادارے سے اپنا انعام/ معاوضہ حاصل کرے گا جس سے ابتدائی طور پر جعالۃ کا معاہدہ ہوا تھا۔

اسی طرح بینک دوسروں سے جعالۃ کی بنیاد پر کئی کام لے سکتا ہے۔ پھنسے ہوئے قرضوں کی واپسی اس کی ایک اہم مثال ہے۔

13.4.5: اسلامی مالکاری کی جعالۃ پر مبنی کچھ پراڈکٹس

قرضوں کی وصولی:

پھنسے ہوئے قرضہ جات کی واپسی کے لیے عقد جعالۃ کل واجب الوصول قرضہ جات یا اُن کے کسی حصہ کی وصولی کے عوض طے شدہ معاوضے کی بنیاد پر کیا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر کسی بینک اور کمپنی 'بی' کے مابین اس طرح معاہدہ طے پا سکتا ہے کہ کمپنی 'بی' بینک کے دیون اور قرضہ جات کی جتنی رقم وصول کرے گی بینک اُس رقم کا 10 یا 15 فی صد اُس کو بطور عوضانہ/ انعام دے گا۔ باہم طے پانے کی صورت میں عوضانہ/ انعام کام کرنے کے مکمل ہونے پر یا کام کے دوران کسی بھی وقت لیا جا سکتا ہے، تاہم پیشگی ادائیگی سے حتمی استحقاق نہیں ہوگا، اور کسی وجہ سے کام کی تسلی بخش تکمیل نہ ہونے پر بینک کو، دی جانے والی رقم واپس لینے کا اختیار بھی ہوگا۔

جائز مالکاری کا حصول:

مالکاری کے حصول کو سہل بنانے کے لیے رکھے گئے عامل اسلامی بینک یا کسی مالکاری ادارے کی طرف سے مطلوب فزیبلٹی رپورٹ، ضمانت اور دیگر متعلقہ کام کرنے کے پابند ہوتے ہیں۔ مالکاری منظور ہونے اور گاہک کی اس تک رسائی پر عامل کمپنی کا عوضانہ کا استحقاق ہو جاتا ہے۔

جعالۃ کا عقد بروکریج کے لیے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔ ایک مڈل مین کے طور پر بروکر جب دو پارٹیوں کے درمیان معاہدہ کروا دیتا ہے تو وہ عوضانے کا حق دار ہوتا ہے۔ جائیداد کی خرید و فروخت میں مدد دینے والے یعنی اسٹیٹ ایجنسی کا کاروبار کرنے والے جعالۃ کی بنیاد پر بائع اور خریدار کو سہولت فراہم کر سکتے ہیں، اُن کا معاوضہ کل مالیت کا طے شدہ حصہ یا مقررہ رقم ہو سکتی ہے۔

13.5 بیع الاستجرار:

استجرار الگ سے کوئی باقاعدہ کاروباری/ مالکاری طریقہ نہیں ہے۔ یہ متعدد بار کی خرید و فروخت یا سپلائی کا کانٹریکٹ ہے جس میں فروخت کنندہ وقتاً فوقتاً کسی چیز کی کوئی مقدار یا تعداد سپلائی کرتے رہنے کا معاہدہ کرتا ہے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ بائع اور خریدار ایک دفعہ طے کر لیں اور فروخت کنندہ اُس چیز کی مختلف کھیپیں پہلے سے طے کردہ ایک قیمت پر، ہر کھیپ کے وقت طے ہونے والی قیمت پر، یا ساری کھیپوں کی

حوالگی کے بعد طے ہونے والی قیمت پر مال سپلائی کرے۔

استجرار کی شرائط وقواعد کسی عام نقد یا ادھار تجارت کی ہوسکتی ہیں۔ اس کے تحت کوئی سپلائر متفقہ قیمت اور طریقۂ ادائیگی پر روزانہ، ہفتہ وار یا ماہانہ بنیاد پر سپلائی کرنے کا معاہدہ کرسکتا ہے۔

مالکاری کے طور پر استجرار کے استعمال کے لیے کسی مناسب طریقۂ مالکاری کے تحت کسی عرصے کے دوران سپلائی کو جاری رکھنے لیے ایک ماسٹر معاہدہ یا مفاہمتی دستاویز (MOU) تیار کی جاتی ہے چونکہ اس طرح کے معاملات عام کاروبار کا حصہ ہیں اس لیے فقہا اس میں قیمتوں کے تعین اور قیمت کے حوالے سے کچھ رعایتیں دیتے ہیں بشرطیکہ اس میں غرر فاحش نہ ہو جو منع ہے۔[1] اس طرح کا لین دین عام طور پر تھوک فروش اور پرچون فروش طبقوں میں ہوتا ہے۔ عموماً ایسا ہوتا ہے کہ سپلائر کوئی طے شدہ مال سپلائی کرتا جاتا ہے اور گاہک ماہانہ بنیاد پر یا جیسے فریقین طے کریں، ادائیگی کردیتا ہے۔

تاہم اگر کسی خاص Mode مثلاً مرابحہ یا سلم کے تحت رسمی یا غیر رسمی طور پر استجرار کا معاہدہ ہوتا ہے تو اس کے لیے متعلقہ بنیادی Mode کی شرائط کو پورا کرنا لازمی ہوگا۔ مثال کے طور پر اگر مرابحہ کی بنیاد پر استجرار کا معاہدہ کیا جاتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ ہر کھیپ (Consignment) پر باقاعدہ ایجاب و قبول کیا جائے گا۔ صرف اشیا کی نوعیت اور قیمت وغیرہ کے بارے میں باہمی فیصلہ ایک ماسٹر معاہدے کے تحت کیا جائے گا۔

[1] عبیداللہ، ص: 101, 177۔

14

اسلامی نظامِ مالکاری کا اطلاق اوراس کی عملی شکل

14.1 تعارف:

اب تک ہم اسلامی مالیات کے فلسفے، اُس کی نمایاں خصوصیات اور اسلامی ڈھانچے میں مالکاری کے ممکنہ طریقوں اور پراڈکٹس پر تفصیلی بحث کر چکے ہیں بینکی اور غیر بینکی مالیاتی اداروں کی بلاواسطہ اور بالواسطہ ثالثی خدمات (Intermediation) کسی بھی حیثیت میں فاضل سرمایہ رکھنے والے لوگوں سے رقوم کے حصول اور ضرورتمندوں کو اُس کی فراہمی پر مشتمل ہوتی ہیں۔ بینکوں میں رکھی جانے والی امانتوں/ڈپازٹس پر ضروری بحث ابواب 8 اور 12 میں دی جا چکی ہے۔ اسلامی بینکوں کی مالکاری سے متعلق کئی امور بھی کاروبار کے بنیادی طریقوں پر بحث کے دوران پچھلے چند ابواب میں بیان کیے جا چکے ہیں۔ البتہ سرمائے کے استعمال، سرمایہ کاری اور مالکاری کے حوالے سے مزید تفصیلات درکار ہیں تاکہ شریعت سے مطابقت رکھنے والے اور پیشہ وارانہ لحاظ سے معاملات کے بنیادی اصولوں اور مالکاری کے چند مخصوص امور کا احاطہ کیا جا سکے اور کتاب کا مطالعہ کرنے والے اسلامی بینکاری نظام کو بطریقِ احسن سمجھ سکیں۔ اس باب میں ہم اسلامی مالکاری کے بنیادی عملی پہلوؤں اور ایک قابلِ عمل نظام کے لیے اُن کے عملی اطلاق پر بحث کریں گے۔

محتاط اور دانشمندانہ مالکاری کے لیے بہتر سے بہتر پراڈکٹس یعنی کاروباری طریقوں کی تیاری اور کاروباری خطرات کے بہتر انتظام اور شرعی اصولوں سے مطابقت کو یقینی بناتے ہوئے اُن کا عملی اطلاق نہایت ضروری ہے۔ بغیر کسی حقیقی معاشی ترقی کے زر سے زر کمانے والا عمل اسلامی مالیات میں ناقابلِ قبول ہے۔ اس لیے زر کو اشیاء اور حقیقی وسائل میں لگا کر متعلقہ خطرات کو برداشت کرتے ہوئے اور اُن کی قدر میں اضافے کے عمل سے ہی جائز منافع کمایا جاسکتا ہے۔

سود، غرر، جوئے اور دیگر غیر اخلاقی سرگرمیوں سے مکمل اجتناب کرتے ہوئے اسلامی مالکاری اداروں کو اس طرح باقاعدہ کاروبار کرنا ہوتا ہے کہ وہ اپنے لیے معقول منافع کے ساتھ ساتھ معیشت اور سوسائٹی کے بہتر سے بہتر خدمات سرانجام دے سکیں، انہیں مالکاری اور سرمایہ کاری کے نت نئے طریقے زیرِعمل لانے ہوتے ہیں تاکہ متوقع منافع اور نقد اثاثہ جات کے حوالے سے ڈپازٹرز کی توقعات پر پورا اُتر سکیں۔ اس سارے عمل میں انہیں بہتر سے بہتر منافع کے ساتھ اخلاقی کاروباری اصولوں اور شرعی لوازمات کو بہرحال ذہن میں رکھنا ہوتا ہے۔

اسلامی بینکاری و مالکاری کی صنعت کو کئی ایک چیلنج درپیش ہیں جن میں سب سے بڑا چیلنج ایسی پراڈکٹس کی تیاری ہے جو نجی و سرکاری شعبوں کی مالکاری کی ضروریات کو پورا کرنے کے ساتھ ساتھ شرعی اُصولوں سے مطابقت رکھتی ہوں۔ بلکہ موجودہ دور میں قابلِ عمل پراڈکٹس کی تیاری ہی کامیابی کا راز ہے۔ تاہم یہ یاد رہے کہ شرعی لوازمات کو مدنظر رکھ کر کی جانے والی پراڈکٹس کی تیاری کا عمل روایتی پراڈکٹ ڈویلپمنٹ سے مختلف ہے۔ اس کے لیے شریعہ اسکالر اور ماہر بینکاروں کی مشترکہ کوششیں درکار ہیں۔

14.2 پراڈکٹ ڈویلپمنٹ:

بینکاری کے شعبے میں (Product Development) کا مطلب زمینی حقائق اور مستقبل کی صورتِ حال کو مدّنظر رکھتے ہوئے کاروباری طریقے اور اُس کے عملی اطلاق کے لیے عملی تجاویز دینا ہے۔ اسلامی ڈھانچے میں اس کا مطلب نت نئے تحقیقی مراحل سے اثاثہ جات میں ترقی کا عمل ہے جس کے تحت مناسب ترین انداز میں اور شریعہ اصولوں اور متعلقہ ضابطہ کاروں کے قوانین کے مطابق گاہکوں کی ضرورتوں کو بطریقِ احسن پورا کیا جا سکے۔ اس میں شرعی اصولوں اور کاروباری ضرورتوں کو مدّنظر رکھتے ہوئے پہلے سے زیرِ استعمال پراڈکٹس میں مناسب تبدیلیاں لانا (Re-engineering) بھی شامل ہے۔ اس سے بینکوں کے لیے کاروباری مواقع میں بڑھوتری اور مارکیٹ میں مسابقت حاصل ہوتی ہے۔ مزید برآں، بہتر اور مؤثر پراڈکٹس کی بدولت بینک اور گاہکوں کے درمیان ہم آہنگی پیدا ہوتی ہے۔ اس طرح گاہکوں کا اعتماد بینکوں کی ساکھ کو بہتر بنانے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔

14.2.1 پراڈکٹس کی تیاری کے مراحل:

پراڈکٹس کی تیاری درج ذیل مراحل پر مشتمل ہے:۔ مارکیٹ میں ضرورتوں کا تخمینہ، نئے آئیڈیاز کا اجراء، تجاویز کے عملی نفاذ کے لیے شریعہ ایڈوائزر سے صلاح و مشورہ، عملی پروسیجر کی تیاری (اسٹاف کی رہنمائی کے لیے ایک آپریشن مینوئل کی تیاری) اور بینک کے شریعہ بورڈ سے نئی پراڈکٹ کی حتمی منظوری، پراڈکٹس کی تیاری کے عمل میں عملیتی (Operational)، اثاثہ جات سے متعلق اور اُدھار وصولی کے خطرات اور اکاؤنٹنگ، محصولاتی، ریگولیٹری اور قانونی امور کو تیاری کے مراحل میں ہی مدّنظر رکھنے کے لیے بینک کے رسک مینجمنٹ کے شعبے کو بھی شامل کیا جانا ضروری ہے۔ اس سلسلے میں فیصلہ کُن حیثیت اِن چیزوں کو حاصل ہے: مارکیٹ کا سروے، شریعہ سے مطابقت (متعلقہ طریقے، اثاثہ جات، طریقہ کار اور دستاویزات کے حوالے سے)، ڈیپازٹرز کی خطر پذیری (Risk Profile) کا علم، مالکاری لینے والے گاہکوں کی نقد آوری (Cash Flow)، انضباطِ خطرہ کے اقدامات، قانونی معاملات اور نقدیت بمقابلہ نفع کے مابین عدمِ توازن کو قابو میں رکھنا۔

پراڈکٹ مینوئل کی تیاری کے مراحل میں عملیتی عملے (Operation Staff) سے صلاح مشورہ ضروری ہے تاکہ عملی اطلاق کو مسلمہ اصولوں کے مطابق اور ہموار انداز سے چلایا جاسکے۔

آئی ٹی کے میدان میں بہترین سپورٹ کی فراہمی آج کے کاروبار کا اہم جزو ہے اس لیے اس پر پوری احتیاط سے کام ہونا چاہیے تاکہ نئی پراڈکٹ کامیابی سے نافذ ہوسکے۔

نئی پراڈکٹ کے آغاز اور عملی اطلاق سے پہلے عملیتی عملے کی ٹریننگ نہایت ضروری کام ہے۔ پراڈکٹ کی نمایاں خصوصیات اور بالخصوص مارکیٹ میں موجود اس نوعیت کی دیگر پراڈکٹ کے مقابلے میں اس کے فائدے اور بہتر پوائنٹس اسٹاف کے علم میں ہونے چاہئیں۔

کسی بھی نئی پراڈکٹ کے افتتاح سے ایک نئے عمل کا آغاز ہوتا ہے اس لیے لانچنگ کے بعد لاپرواہ ہوجانے کی بجائے گاہکوں کے ردّعمل اور اُن کی رائے کو مدّنظر رکھتے ہوئے اس میں بہتری کی خاطر تبدیلیوں کے لیے کام جاری رہنا چاہیے تاکہ گاہکوں کی مالیاتی ضروریات کو بطریقِ احسن پورا کیا جاسکے۔

کاروباری ضروریات کو بہتر انداز سے پورا کرنے کے لیے کسی پراڈکٹ میں ایک سے زیادہ موڈز (Mods) استعمال ہوسکتے ہیں۔ اس کی ایک بڑی مثال مشارکۂ متناقصہ کی بنیاد پر کی جانے والی مکانات کی مالکاری ہے جس میں شرکۃ، اجارہ، استصناع اور وکالۃ کے عقود مل کر ایک اچھی پروڈکٹ کی تشکیل میں معاون ہوتے ہیں۔ اس حوالے سے تمام متعلقہ Modes کے شرعی لوازمات کو پورا کرنا ضروری ہے۔

14.3 مالیاتی خدمات/کاروبار کی نوعیت:

اسلامی مالیاتی صنعت میں کام کرنے والے بڑے اداروں میں اسلامی کمرشل بینک، انوسٹمنٹ بینک اور اسلامک فنڈز، یونٹ ٹرسٹ، حصص اور قرضہ جات کی مارکیٹوں میں کام کرنے والے ادارے، حجاج فنڈز اور امدادِ باہمی کے ادارے اور تکافل کمپنیاں شامل ہیں۔ ان اداروں کا انضباطی فریم ورک متفرق ممالک میں مختلف ہے۔ بینکی اور غیر بینکی مالیاتی ادارے عام طور پر مرکزی بینکوں کے ذریعے کنٹرول ہوتے ہیں۔ حصص اور قرضہ جات کی مارکیٹ کا کاروبار، سرمایہ فنڈز، یونٹ ٹرسٹس، وینچر کیپیٹل وغیرہ کو متعلقہ ممالک کے سیکیورٹی اینڈ ایکسچینج کمیشن منضبط کرتے ہیں۔ تاہم کئی علاقوں میں اس سے مختلف ریگولیٹری فریم ورک بھی موجود ہے۔

اسلامی مالیاتی ادارے (آئی ایف آئی) کے وسائل درج ذیل سے حاصل ہوتے ہیں: حصص مالکان کا سرمایہ، گاہکوں کے عام یا سرمایہ کاری ڈپازٹس، سرمائے کا بین البینکی لین دین اور کئی صورتوں میں مرکزی بینک۔ وسائل مضاربہ یا وکالۃ الاستثمار (ایجنسی برائے سرمایہ کاری) کی بنیاد پر لیے جاتے ہیں۔ محدود اور غیر محدود سرمایہ کاری ڈپازٹس شراکتی بنیادوں پر جبکہ کرنٹ اکاؤنٹس عام طور پر امانۃ، ودیعہ یا قرض کے طور پر رکھے جاتے ہیں۔ قرض ہونے کی وجہ سے رواں کھاتوں کے ڈپازٹس کسی نفع یا آمدن کے مستحق نہیں ہوتے۔

14.3.1 ڈپازٹ پولز اور سرمایہ کاری کا انتظام:

نقد رقوم کو کاروبار میں لگانے کے لیے اسلامی مالیاتی ادارے کئی طرح کے مشترکہ اور علیحدہ علیحدہ پولز یا عمومی اور انفرادی جز دان (Portfolios) تشکیل دیتے ہیں۔ اگر رقوم جمع کنندگان کی خطر پذیری کم ہو یعنی وہ زیادہ کاروباری خطرات برداشت کرنے کی پوزیشن میں نہ ہوں تو اُن کا سرمایہ کم خطرے والے طریقوں کی بنیاد پر ایسے منصوبوں میں لگایا جاتا ہے جہاں کاروباری خطرات کم سے کم ہوں۔ خطر پذیری کے ساتھ ساتھ نفع آوری اور نقد پذیری (Liquidity) کو مدنظر رکھتے ہوئے اسلامی بینک زیادہ خطرے والے منصوبوں میں شراکتی بنیادوں پر اور کم خطرے والے کاروبار میں دَین پر منتج ہونے والے طریقوں کی بنیاد پر مالکاری کرتے ہیں۔ اسلامی مالکاری کے ادارے مالیاتی منڈیوں میں سرمایہ کاری کے ساتھ ساتھ سرمایہ کاری کے انتظام کے عوض اثاثہ جات کو رقوم کے منبع کے حساب سے درج ذیل سمیت کئی ایک سرمایہ کاری پولز میں تقسیم کرتے ہیں:

- عام ڈپازٹ پولز (مقامی اور بیرونی کرنسیوں میں)۔
- مرکزی بینک سے مکرر مالکاری (Refinance) پولز۔ مثال کے طور پر اسٹیٹ بینک آف پاکستان کی برآمدی مکرر مالکاری اسکیم کا پول)۔
- ٹریژری یعنی خزانے/مالیاتی اداروں کا پول۔
- حصصی سرمائے کا پول۔
- مخصوص قسم کے گاہکوں کے پول۔

مندرجہ بالا پولز کا انتظام اور حساب متعلقہ بینکوں کے صدر یا علاقائی دفاتر میں کیا جاتا ہے۔ اسلامی بینکوں کی سرمایہ کاری سرگرمیوں کے حوالے سے امانتی انتظامات کو شرعی اصولوں کے تابع رکھنے کے لیے بینکوں کے انٹرنل آڈٹ کے اہلکاران اور شرعی مشیروں کو درج ذیل اقدامات کرنے چاہئیں:

- مختلف سکیموں کے تحت بینک جو ڈپازٹس/امانتیں لیتے ہیں اُن کا الگ الگ جائزہ لیا جائے کہ آیا نفع/نقصان کی شراکت کے لیے مناسب نسبتوں اور مدت کے اعتبار سے مناسب اوزان (Weightages) کا تعین کر کے انہیں امانتداروں کے علم میں لایا گیا ہے یا اس حوالے سے کوئی خامی رہ گئی ہے۔ ایک ہی مدت کے متفرق مقداروں کے ڈپازٹس کو الگ الگ وزن دینا اس شرط پر جائز ہے کہ تمام ڈپازٹرز کے علم میں بات واضح انداز سے لائی جائے مگر ایک جنرل پالیسی کے طور پر اس کی حوصلہ شکنی ہونی چاہیے کیونکہ یہ پالیسی جانبداری اور ناانصافی کا سبب بن سکتی ہے۔ یہ بھی یقینی بنانا ضروری ہے کہ نفع کی تقسیم یومیہ پیداوار کے حاصل اور اوزان کے سسٹم کی بنیاد پر کی جا رہی ہے۔
- یہ بھی یقینی بنایا جائے کہ بینک کسی فرد/ادارے یا ڈپازٹرز کے گروپ کو اُن کے سرمائے پر پہلے سے مقرر

کردہ آمدن/نفع نہ دے اور اگر کوئی تخمینی منافع کی شرحیں پہلے بتائی گئی ہیں تو پھر بھی حتمی منافع کا انحصار متعلقہ جنرل یا مخصوص پولز کی اصل کارکردگی کی بنیاد پر ایسا ہونا ضروری ہے۔ اس کے لیے اسلامی بینک کسی کارپوریٹ کلائینٹ کو اُس کے اصرار کی صورت میں بتا سکتا ہے کہ اُس کے سرمائے کو مرابحہ یا اجارہ کے کاروبار میں لگایا جائے گا جس سے کم خطرے والی مقرر آمدن ممکن ہے۔ مگر چونکہ مالیاتی سہولت لینے والے کئی گاہک نادہندہ ہو سکتے ہیں جس سے بینک کو روایتی معنوں میں سرمایہ کی لاگت (Cost of Funds) کا نقصان ہو سکتا ہے اور اس لیے بھی کہ لیز کے معاملات میں بینکوں کو اثاثہ جات پر کچھ اخراجات بھی کرنے پڑ سکتے ہیں اس لیے ایسا ممکن ہے کہ پہلے سے مقرر کردہ شرح منافع نہ دی جا سکے۔ بالخصوص شریعہ ایڈوائزروں کی یہ اہم ذمہ داری ہے کہ ڈپازٹس کے تمام پولز میں دیئے گئے طریقۂ کار پر عملدرآمد کو یقینی بنائیں۔ بڑے بڑے اکاؤنٹ ہولڈرز کے ساتھ بینکوں کی جو خط وکتابت ہوتی ہے اُس سے بھی یہ امر یقینی بنایا جا سکتا ہے کہ کہیں اسلامی بینک کسی ادارے، فرد یا گروپ کو پہلے سے طے کردہ مقرر شرح منافع تو پیش نہیں کر رہا ہے۔

- متفرق پولز میں سے جو سرمایہ کاری کی گئی ہو آڈیٹرز نمونے کے طور پر اُن میں سے کئی ایک معاملات کا انتخاب کریں، اُن کی دستاویزات اور معاہدوں کا جائزہ لیں کہ کہیں طے کردہ طریقوں اور پالیسی سے انحراف تو نہیں کیا جا رہا۔
- اس امر کو بھی یقینی بنانے کی ضرورت ہے کہ بینک نے شرکہ یا وکالۃ الاء استثمار کی بنیادوں پر جو ڈپازٹس لیے ہیں اُن کے انتظام میں وہ بطورِ مضارب یا وکیل اپنی امانتی ذمہ داریاں کما حقہ پوری کر رہا ہے۔ کسی ایسے ڈپازٹ کو قرض کی حیثیت نہیں ملنی چاہیے جس پر معاہدے کے تحت آمدن متوقع ہو۔
- اگر کسی پول میں امانتداروں کی رقوم کے ساتھ ساتھ بینک اپنا سرمایہ بھی کاروبار میں لگائے تو خاص طور پر اس بات کو یقینی بنایا جائے کہ کسی عرصے کے دوران کمایا جانے والا نفع پہلے بینک اور پولز اور پھر ڈپازٹرز کے مابین طے شدہ شرائط اور اصولوں کے تحت تقسیم ہو۔ بینک اور متفرق پولز میں منافع کی تقسیم ہونے کے بعد کوئی بینک نفع میں سے اپنا حصہ کسی پول کو بطور عطیہ دے سکتا ہے بشرطیکہ یہ بات پہلے سے طے شدہ نہ ہو۔

14.3.2 مالکاری کے لیے طریقے (Mode) کا چناؤ:

رقوم کا جائز اور بہتر سے بہتر استعمال اسلامی بینکوں کے لیے ایک اہم معاملہ ہے کیونکہ اُن کے پاس روایتی بینکاری کی طرح کی لگی بندھی پراڈکٹس نہیں ہوتیں جن سے وہ گاہکوں کی ضروریات کو پورا کر سکیں۔ گاہکوں کی طرف سے رابطہ کرنے پر انہیں ضرورتوں کا مکمل جائزہ لے کر ہر لحاظ سے بہترین پراڈکٹ پیش کرنا چاہیے۔ ہر طرح کی مالیاتی ضرورت کے لیے مرابحہ یا اجارہ پر مبنی پراڈکٹس ہی استعمال کرنا نہ تو ممکن

ہے اور نہ ہی پسندیدہ۔

مثال کے طور پر گنے کی فصل خریدنے کے لیے مرابحہ کا استعمال مناسب نہیں ہے۔اسی طرح زیادہ افراطِ زر والی مارکیٹوں میں آٹو، مکانات اور لمبی مدت کی دیگر مالکاری کے لیے مرابحہ بہتر موڈ نہیں ہے۔ اجارہ کا استعمال لمبی مدت کے ایسے منصوبوں کے لیے قابل عمل نہیں جن میں اثاثہ جات، مارکیٹ اور گاہکوں کے

باکس 14.1: اہم طریقہ ہائے مالکاری کے نمایاں پہلو

مرابحہ	اجارہ	مشارکہ متناقصہ	پہلو-Features
قلیل رطویل مدت کیلئے	درمیانی وطویل مدت کے لیے	طویل مدت کے لیے	مدت
مقررہ	مقررہ رمتغیر	مقررہ رمتغیر	شرح آمدن
سسٹم کے طور پر جائز نہیں	جائز	جائز	جلد ادائیگی پر رعایت
مالکاری ادارے کا رگاہک کا (مختلف اسٹیج کے اعتبار سے)	مالکاری ادارے کا	مشترکہ	خطرہ اثاثہ
کوئی بھی حلال اشیاء	غیر مستھلک اشیاء	غیر مستھلک اشیاء	استعمالات
بینک کو نقصان	کنٹرول ہوسکتا ہے	کنٹرول ہوسکتا ہے	تاخیرادائیگی کا نقصان

مشارکہ رمضاربہ	استصناع	سلم	پہلو-Feature
قلیل ردرمیانی رطویل مدت کے لیے	قلیل ردرمیانی رطویل مدت کے لیے	قلیل ودرمیانی مدت کے لیے	مدت
متغیر	مقررہ	مقررہ	شرح آمدن
جائز	اس طرح کی صورتحال ممکن ہے	نہیں رنا جائز	قبل از وقت ادائیگی
مشترکہ	ادارے رگاہک کے ذمے (اسٹیج کے اعتبار سے)	مالکاری ادارے رگاہک کے ذمے (اسٹیج کے اعتبار سے)	اثاثہ سے متعلق خطرات
کوئی بھی جائز کاروبار	صنعت وتعمیر کے اثاثہ جات	مثلی اشیاء جن میں سلم جائز ہے	استعمالات
اتنا بڑا مسئلہ نہیں ہے (اصل اہمیت نفع رنقصان کی ہے)	کنٹرول ہوسکتا ہے	بینک کو نقصان	تاخیرادائیگی کا نقصان

طرزِ عمل سے متعلق خطرات زیادہ ہوں۔ علاوہ ازیں، اس اصول کے تحت کہ ''خطرہ کم تو منافع بھی کم'' اور ''خطرہ زیادہ تو منافع بھی زیادہ'' مرابحہ اور اجارہ سے اسلامی بینکوں کا منافع بھی عموماً کم ہی ہوگا۔ اس لیے ضروری ہے کہ وہ مختلف نوعیت کے اسلامی موڈز میں موجود لچک کا گہرائی سے جائزہ لیں اور متفرق منصوبہ جات کے لیے متفرق طریقے تنوع یا (Diversification) سے استعمال کریں، تنوع کی پالیسی گاہکوں کی بہتر خدمت کے ساتھ ساتھ بہتر منافع کا ذریعہ بن سکتی ہے۔ اسلامی طریقہ ہائے مالکاری پر تفصیلی بحث ہم پچھلے چند ابواب میں کر آئے ہیں۔

باکس 14.2: سلم اور مرابحہ کے اکٹھے استعمال کی ایک مثال!

زرعی شعبے کی مالکاری کے لیے اسلامی بینک سلم کی بنیاد پر کسانوں سے پُھٹی خرید سکتا ہے۔ اس پُھٹی کی فروخت کے لیے بینک کسی ٹیکسٹائل مل سے وعدہ لے سکتا ہے کہ وہ ایک متفقہ قیمت پر پُھٹی خریدے گی۔ جب پُھٹی حوالگی کے لیے تیار ہو تو بینک ٹیکسٹائل مل کو پُھٹی کا قبضہ لینے کے لیے ایجنٹ مقرر کر سکتا ہے۔ جب مل مالکان بینک کو اطلاع دیں کہ وہ اُس کے ایجنٹ کے طور پر پُھٹی کا قبضہ وصول کر چکے ہیں تو بینک پہلے اس قبضے کو کنفرم کرے اور پھر وعدے کے مطابق باقاعدہ مرابحہ کے معاہدے کے تحت مل کو فروخت کر دے۔

یہ پراڈکٹ کسان کے لیے اس طرح فائدہ مند ہے کہ ایک طرف تو اُسے اپنی ضرورتوں کے لیے نقدی مل جاتی ہے اور دوسری طرف اُسے قیمت میں ممکنہ کمی اور فصل آنے پر اُس کی فروخت نہ کر سکنے کے خطرات درپیش نہیں ہوتے۔

بینک کے لیے بھی یہ پراڈکٹ اس وجہ سے فائدہ مند ہے: بینک کا سرمایہ ایک مدّت کے لیے جائز کاروبار میں اس طرح لگ جاتا ہے کہ وہ دو مختلف گاہکوں سے دو مختلف شعبوں میں ڈیل کر رہا ہوتا ہے جس سے اُس کا رسک کم سے کم ہو سکتا ہے۔ اکیلے سلم کے سودے میں ممکن ہے کہ خریدی گئی چیز اسٹاک (Inventory) کرنا پڑ جائے جس سے بینک کئی مسائل سے دوچار ہو سکتا ہے۔ مجوزہ ڈھانچے میں انوینٹری سے متعلق تمام مسائل سے بچا جا سکتا ہے۔ مناسب طریقے سے اس پراڈکٹ کے اطلاق سے بینک بہتر منافع کما سکتا ہے۔

یہ پراڈکٹ مل کے لیے بھی مفید ہے کیونکہ یہ پُھٹی کے موسم میں قیمت میں ہونے والے اُتار چڑھاؤ سے بچ سکتی ہے۔ اس طرح یہ مل کے لیے پیش بندی (Hedging) کا جائز اور بہتر طریقہ ہے۔

14.3.3 مالکاری کی مدت:

کسی گاہک کے لیے مالکاری کی مدت کے فیصلہ کے لیے اُس کے ممکنہ نقدی کے بہاؤ (Cash flow) کا جائزہ لینا روایتی بینکوں کی نسبت اسلامی بینکوں کے لیے زیادہ اہم ہے۔ سودی بینکاری میں بینکوں اور گاہکوں دونوں کی توجہ شرحِ سود پر ہوتی ہے اور بسا اوقات ایسی صورتوں میں بھی مالکاری کر دی جاتی

ہے جب گاہکوں کا نقدی بہاؤ اُن کی قرض واپسی کی سکت سے میل نہ کھاتا ہو۔ گاہکوں کو یہ اطمینان ہوتا ہے کہ وہ رول اوور (Roll-over) یا دیگر سہولتوں کی بنیاد پر مسئلہ کا حل نکال لیں گے۔ اگرچہ روایتی بینکاری میں بھی یہ کوئی دانشمندانہ طریقہ نہیں ہے تاہم انفرادی سطح پر یہ کام کرسکتا ہے۔ تاہم اسلامی بینکوں کے لیے یہ خودکشی کے مترادف ہے کیونکہ بروقت ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں اسلامی بینک رقوم پر فرصتِ ضائعہ کی صورت میں ہونے والے نقصان (Loss of Cost of Funds) کی کوئی زرتلافی نہیں لے سکتے۔ کیش فلو کو مدّنظر نہ رکھنے کی صورت میں اسلامی بینک رقوم کی واپسی میں مسائل کا شکار ہوسکتے ہیں۔ اس لیے گاہک کے ساتھ مشاورت سے مالکاری کی مدّت اور فنڈز کی واپسی کے بارے میں فیصلہ بڑی احتیاط سے کیا جانا ضروری ہے۔

14.3.4 شریعہ سے مطابقت اور بینکوں کے داخلی شریعہ کنٹرولز:

کاروبار کی شرعی اصولوں سے مطابقت کو یقینی بنانا اسلامی بینکوں کا اہم ترین فریضہ ہے۔ اس حوالے سے ناکامی اسلامی بینکاری کی پوری صنعت کے لیے ساکھ کے نقصان اور بینکوں کے لیے کاروباری نقصان کا باعث بن سکتی ہے۔ اس مقصد کے لیے وقفے وقفے سے باقاعدہ آڈٹ کیا جانا ضروری ہے۔ انٹرنل آڈیٹر کا کام مالکاری کے عمل میں چھوڑے گئے خلا کی نشاندہی کرنا ہے۔ جس کی بنیاد پر آپریشنز ڈیپارٹمنٹ پراڈکٹس کے طریقۂ کار میں مناسب تبدیلیاں لاکر اُسے خامیوں سے پاک کرنے اور بہتر سے بہتر بنانے کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ ہر پراڈکٹ کے پروگرام کے ساتھ شریعہ سے مطابقت کے لیے رہنما خطوط / گائیڈ لائنز جاری کی جائیں تاکہ ان کی بنیاد پر مربوط انداز سے شریعہ آڈٹ کیا جاسکے۔ پراڈکٹ تیار اور اُن کو عملی جامہ پہنانے والے عملے کی غلطیوں سے سیکھنے اور ہمہ وقت بہتری لانے کی پالیسی پر عمل پیرا ہونے کی ضرورت ہے۔ انٹرنل آڈٹ کا ایک دوسرا مقصد عملے کی تعلیم و تربیت بھی ذہن میں رہنا چاہیے۔

اسلامی بینکوں کے شریعہ بورڈز کو اس حوالے سے اہم کردار ادا کرنا ہے۔ اُن کے ممبران کو اس قابل ہونا چاہیے کہ وہ مجوزہ پراڈکٹ میں مناسب تبدیلیوں کی تجاویز دے سکیں تاکہ منظور شدہ پراڈکٹ قابلِ عمل ہونے کے ساتھ ساتھ شرعی اصولوں کے مطابق رہے۔ وہ تمام مالکاری موڈز کے لیے ماڈل دستاویزات اور معاہدوں کے نمونوں کی حتمی منظوری بھی دیں اور پھر اس بات کو یقینی بنائیں کہ بینک کے تمام شعبے ان کی روح اور ظاہری الفاظ کو سامنے رکھتے ہوئے متعلقہ کاروبار انہی کے مطابق کریں۔ جب بھی انتظامیہ کو منظور شدہ نمونوں کی بنیاد پر مالکاری کرنے میں کوئی مسائل پیش آئیں وہ انہیں شریعہ بورڈ کے علم میں لائیں تاکہ اُن کا مناسب اور صحیح حل تلاش کیا جاسکے۔

اسلامی بینکوں میں کام کرنے والے اکثر افراد کی تربیت روایتی بینکرز کی حیثیت سے ہوئی ہے اور اُن میں سے بہت سے اہلکار اسلامی بینکاری کا کماحقہٗ علم اور ادراک نہیں رکھتے۔ چونکہ یہ صنعت ابھی ابتدا میں

ہے اس لیے ہوسکتا ہے کہ اسلامی بینکوں کی سینئر مینجمنٹ بھی اسلامی مالکاری نظام کے بارے میں زیادہ علم نہ رکھتی ہو۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ غیر ارادی طور پر وہ شریعہ بورڈز کے فیصلوں پر مکمل عملدرآمد نہ کراسکیں۔ اس لیے ضروری ہے کہ شریعہ بورڈز اپنے اپنے بینکوں کے معاملات کا بنظرِ غائر جائزہ لیں اور اسلامی اصولوں سے زیادہ سے زیادہ مطابقت کیک لیے بینک انتظامیہ کو تجاویز دیں۔ اس سے نہ صرف شریعہ سے مطابقت یقینی بنانے میں مدد ملے گی بلکہ خود شریعہ اسکالرز کو بھی عملی لحاظ سے پیش آنے والے مسائل اور ان سے نمٹنے کے لیے رہنمائی حاصل ہوگی۔ علاوہ ازیں، انتظامیہ اور اسٹاف دونوں کو اپنی فہم اور کارکردگی کو بہتر بنانے کا موقع میسر آئے گا۔

اسلامی بینکوں کے اثاثہ جات کا ایک خاطر خواہ حصہ حصصی سرمائے یعنی ایکوئٹی اور سرمائے کی منڈیوں میں کی گئی سرمایہ کاری پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس حوالے سے بھی شریعہ بورڈز کو اسلامی بینکوں کے حصص، شراکتی کاروبار، صکوک کی خرید و فروخت اور اس طرح کے دیگر کاروبار کی شریعہ سے مطابقت کو یقینی بنانا چاہیے۔ ایسی کمپنیوں کے حصص رصکوک میں سرمایہ کاری ممنوع ہونی چاہیے جو شریعہ کے اعتبار سے ناجائز سرگرمیوں میں ملوث ہوں یا ممنوعہ خدمات فراہم کررہی ہوں مثلاً:

- نشہ آور مشروبات اور تمباکو کی مصنوعات۔
- ایسے اسٹورز جن میں حرام اشیاء بھی فروخت ہوتی ہوں۔
- جوئے خانے اور ایسے ہوٹل وریسٹورنٹ جن میں غیر اخلاقی رممنوعہ کاروائیوں کے لیے بارز موجود ہوں۔
- قحبہ خانے اور ایسی تفریحی سرگرمیاں جو غیر اخلاقی حرکات میں ملوث ہوں۔
- سودی کاروبار میں ملوّث مالیاتی ادارے۔
- ایسی کمپنیاں جن کی۔
  - سود یا دیگر ناجائز ذرائع سے آمدن اُن کی کل آمدن کے 5 فیصد سے زیادہ ہو۔
  - قرضہ جات کا تناسب (ایکوئٹی کے ساتھ) 33 فیصد سے زیادہ ہو۔
  - جن کے ٹھوس (غیر نقد) اثاثہ جات کل اثاثہ جات کے (33-10) فیصد سے کم ہوں۔

اگر معیار پر پوری اترنے والی ان کمپنیوں کے حصص میں سرمایہ کاری کی جائے تو سودی یا دیگر حرام آمدن چیرٹی میں دی جائے اور شریعہ بورڈ اس بات کو یقینی بنائے کہ یہ بینکوں کی آمدن کا حصہ نہ بنے۔

آئی اوفی شریعہ اسٹینڈرڈ کی روشنی میں کسی اسلامی بینک کے شریعہ بورڈ کی اہم ذمہ داریاں اس باب کے آخر میں دی گئی ہیں۔

متفرق موڈز کے لیے شریعہ کنٹرولز:

بینکوں کے شریعہ بورڈز کی یہ ذمہ داری ہے کہ خاص طور پر مرابحہ اور اجارہ جیسے موڈز کے لیے جن کو بینک بکثرت استعمال کررہے ہیں اور جن کا غلط استعمال سودی کاروبار کے لیے عقبی دروازہ بن سکتا ہے،

مناسب کنٹرولز کا تعین کریں اور اُس پر عملدرآمد کو یقینی بنائیں۔ بہت سی اشیاء کے حوالے سے مرابحہ کا استعمال کڑی نگرانی کا متقاضی ہے مثال کے طور پر جلد خراب ہونے والی اشیاء اور حصص، خاص طور پر جب مال کاری لینے والے گاہک (خریدار) کو خرید و فروخت کے ہر دو کاموں کے لیے ایجنٹ بنا دیا جائے جیسا کہ تورّق کے لیے کیا جاتا ہے اور جیسا کہ گاہک کو ایجنٹ بنانے کے ساتھ ساتھ ادائیگی بھی کر دی جاتی ہے۔ نیچے ہم عام طور پر استعمال ہونے والے موڈز کے لیے مناسب شریعہ کنٹرول بیان کرتے ہیں:

شریعہ کنٹرولز برائے مرابحہ:

1. مرابحہ معاملات کی اکاؤنٹنگ تجارتی معاملے کے طور پر ہونی چاہیے نہ کہ مالیاتی لین دین کے طور پر۔ اس کے لیے آئی او فی کے مرابحہ حسابات کے اسٹینڈرڈ کو اختیار کیا جا سکتا ہے۔ عالمی اکاؤنٹنگ اسٹینڈرڈ (IAS) اور مقامی کاروباری صورتحال کو مدنظر رکھ کر اس میں مناسب تبدیلیاں کی جا سکتی ہیں لیکن معاملے کی روح ایک تجارتی انداز کی ہونی چاہیے۔ کئی اسلامی بینک مارک اپ سمیت دی گئی رقم کی ہی اکاؤنٹنگ کرتے ہیں جو صحیح نہیں۔
2. اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ بینک مرابحہ رول اوور میں ملوث نہ ہوں کڑی نگرانی کا نظام متعارف کروایا جائے۔ گاہک کی طرف سے بروقت ادائیگی نہ کرنے کے باوجود مرابحہ سے بیچے گئے مال کی قیمت میں اضافہ نہیں کیا جا سکتا۔ نہ ہی بینک اُس چیز کو دوبارہ فروخت کرنے کا مجاز ہے۔ تاہم یہ یاد رہے کہ بینک گاہکوں سے جو ماسٹر مرابحہ معاہدہ یا ایم او یو کرتے ہیں اُس کے تحت مرابحہ کے کئی لین دین ہو سکتے ہیں اس لیے اگر بینک یہ محسوس کریں کہ گاہک کو ادائیگی کے قابل بنانے کے لیے وسائل کی ضرورت ہے تو ماسٹر مرابحہ معاہدے کے مطابق مال کی اگلی کھیپ کے لیے نیا مرابحہ کیا جائے جس کے لیے ایجاب و قبول اور دیگر تمام لوازمات پورے کیے جائیں۔ لیکن کچھ بینک جعلی مرابحہ (ایک انٹری) کے ذریعے ایک مرتبہ گاہک کے اکاؤنٹ کو کریڈٹ کرتے ہیں اور فوراً ڈیبٹ کر کے پچھلے مرابحہ کے بقایا جات وصول کر لیتے ہیں۔ بلکہ کچھ صورتوں میں وہ کریڈٹ / ڈیبٹ بھی نہیں کرتے اور پہلے کی واجب الوصول رقم پر مزید مارک اپ جمع کر کے رول اوور کے مرتکب ہوتے ہیں۔ ایسی کاروائیوں سے بینکوں کو بہر حال روکا جانا ضروری ہے اور رول اوور سے جو آمدن ہو وہ چیرٹی اکاؤنٹ میں ڈلوائی جائے۔
3. یہ ممکن ہے کہ اگر گاہک کو بینک کے ایجنٹ کے طور پر خریداری کرنے کے لیے رقم دی جائے اور وہ متعلقہ مال خریدنے کے بجائے بینک کو دیئے جانے والے مارک اپ سے زیادہ نفع کمانے کے لیے (Arbitrage) یا سودی تمسکات / سود کا کاروبار کرنے والی کمپنیوں کے حصص یا کسی دیگر ناجائز کاروائیوں میں خرچ کر دے۔ لہٰذا یہ یقینی بنایا جائے کہ گاہک دیئے گئے وقت میں متعلقہ مال خریدے اور بینک کو اُس کی اطلاع دے تا کہ باقاعدہ مرابحہ کیا جا سکے۔ ایجنسی معاہدے میں یہ بھی تحریر کیا جانا

چاہیے کہ ایجنٹ کے پاس رقوم کی حیثیت امانت کی ہوتی ہے اور اُس کا ہر ایسا استعمال ناجائز ہے جس کی بینک سے اجازت نہ لی گئی ہو۔ بہتر یہ ہے کہ شریعہ بورڈ بینک کو اس بات کا پابند کرے کہ وہ ادائیگی بلا واسطہ طور پر سپلائر کو ہی کرے۔

4. یہ بھی ضروری ہے کہ مرابحہ ٹو پر چیز آرڈر کے معاملے میں گاہک کی طرف سے بطور ایجنٹ خریدی گئی اشیاء مرابحہ معاہدے کے لیے کئے گئے ایجاب وقبول کرتے وقت موجود ہوں یعنی گاہک نے انہیں پہلے ہی استعمال نہ کر لیا ہو۔ اس کے لیے بینک مناسب وقت کا تعین کریں۔ جس کے دوران گاہک پر خریداری کی رپورٹ کرنا لازم ہو۔

5. اگر چہ صحیح مرابحہ کے لیے متعلقہ شئے کی قانونی ملکیت کا مرابحہ فروخت کنندہ کے نام ہونا ضروری نہیں اور ملکیت بذریعہ حوالگی سے ہی متعلقہ خطرات اور ممکنہ صلہ اُسے منتقل ہو جاتے ہیں، مگر پھر بھی بہتر ہے کہ ملکیت کی بینک کو منتقلی کا کوئی دستاویزی ثبوت تیار کیا جائے۔ لیکن کئی بینک ٹرانسفر کی لاگت سے بچنے کے لیے چیز مرابحہ خریدار کے نام سے ہی خریدتے ہیں جس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ قانوناً بینک اُس چیز کا مالک کبھی بنتا ہی نہیں۔ شریعہ بورڈ کو یقینی بنانا چاہیے کہ نہ صرف ملکیت اُس وقت باقاعدہ طور پر بینک کے نام منتقل ہو جب بینک مرابحہ معاہدہ کریں بلکہ جب تک بینک اُسے آگے مرابحہ خریدار کی حوالگی میں نہ دے دے اُس وقت تک مال کا کاروباری رسک بھی بینک کا ہی ہونا چاہیے۔ اس سے مرابحہ کے سودخوری کے لیے چور دروازہ بننے کے امکانات بہت حد تک کم ہو جائیں گے۔

6. دستاویزات سے متعلق تمام لوازمات پورے کئے جائیں۔ اُس صورت میں خاص طور پر خیال رکھا جائے جب گاہک کو ہی خریداری کے لیے ایجنٹ بنایا جا رہا ہو۔ کسی دستاویز کے منظور شدہ نمونے کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں شریعہ بورڈ سے از سرِ نو منظوری لی جائے۔

7. مارک اپ اُس تاریخ سے چارج کیا جائے جب بینک مال کو اُدھار ادائیگی کی بنیاد پر فروخت کرے نہ کہ اُس تاریخ سے جب رقوم سپلائر کو یا گاہک کو (بطور ایجنٹ) ادا کی جائیں۔ اگر چہ مارک اپ کی شرح باہمی مشورے سے کوئی بھی ہو سکتی ہے مگر اُس کا کوئی حصہ رقم کی ادائیگی اور باقاعدہ مرابحہ معاہدے کے درمیانی عرصے سے متعلق نہیں ہونا چاہیے۔

8. اس بات کو بھی یقینی بنایا جائے کہ بینک بائی بیک یعنی بیع العینہ کے مرتکب نہ ہوں۔ ایسی کمپنیاں جن سے بینک مال خرید کر مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کریں وہ مرابحہ پر مال خریدنے والے گاہکوں کی سسٹر کنسرن بھی نہ ہوں یعنی ایسی کمپنیوں کی ملکیت میں گاہک کمپنی کا حصہ 50 فیصد سے کم ہونا چاہیے۔

9. مالکاری کرنے پر بینک عام طور پر گاہکوں سے ڈیمانڈ پرامیسری نوٹ لیتے ہیں۔ چونکہ اسلامی بینکاری کا تعلق بنیادی طور پر اشیاء کو خریدنے یا اُن کو لیز پر دینے سے ہوتا ہے اس لیے بہتر یہ ہے کہ ڈی پی نوٹ باقاعدہ مرابحہ ایجاب وقبول کے بعد لیا جائے کیونکہ اُس وقت ہی گاہک پر ادائیگی واجب ہوتی ہے۔

اگر فنڈز کی فراہمی کے وقت ہی ضمانت کے طور پر ڈی پی نوٹ لینے کی ضرورت ہو تو نوٹ اصل رقم کا ہونا چاہیے یعنی مارک اپ کی رقم کے بغیر۔

علاوہ ازیں آڈیٹرز کو ماسٹر مرابحہ معاہدہ کا جائزہ بھی لینا چاہیے جس کی حیثیت اہم مفاہمتی یادداشت (MOU) کی ہوتی ہے جس میں بینک اور گاہک وقتاً فوقتاً فروخت کرنے رخریدنے کا ارادہ ظاہر کرتے ہیں یا وعدہ کرتے ہیں اور عام طور پر مارک اپ یعنی شرح منافع کا تعین بھی اسی ایم او یو میں کر لیا جاتا ہے۔

کئی بینکوں کے شریعہ بورڈز نے مرابحہ کے ڈھانچے میں تورّق کی اجازت بھی دے رکھی ہے جس کے تحت گاہک بینک سے خریدی گئی چیز فروخت کر کے اپنے صرفی خرچ یا کاروبار کے لیے نقدی حاصل کر لیتے ہیں۔ اس حوالے سے یہ ضروری ہے کہ صحیح مرابحہ کے تمام لوازمات پورے کیئے جائیں، اشیاء کسی تیسرے فریق کو ہی بیچی جائیں اور نقدی کے حصول کا مقصد کوئی جائز کام ہو۔

مرابحہ دستاویزات کے حوالے سے آڈیٹرز اس بات کو یقینی بنائیں کہ بینک نے اشیاء کی مناسب خریداری رسیدیں حاصل کی ہیں اور بلاواسطہ طور پر خود یا کسی ایجنٹ کے ذریعے اُن اشیاء کا قبضہ لے لیا ہے۔ خریداری رسید (Invoice) کی تاریخ گاہک کی طرف سے بطور ایجنٹ مال کو تحویل میں لینے کی رپورٹ دینے سے بہرحال پہلے کی تاریخ ہونی چاہیے۔ باقاعدہ مرابحہ و معاہدہ اُس وقت ہوتا ہے جب بینک اس رپورٹ کے مطابق آفر کو قبول کر لیتا ہے جس کے بعد شئے کی ملکیت اور متعلقہ خطرات بینک سے گاہک کو منتقل ہو جاتے ہیں۔

شریعہ کنٹرولز برائے اجارہ:

ایک اور اہم موڈ جس کو اسلامی بینک لیزنگ کے لیے اور بالواسطہ طور پر مشارکہ متناقصہ کے تحت استعمال کر رہے ہیں، اجارہ ہے، اجارہ کے چند اہم شریعہ کنٹرولز درج ذیل ہیں:

1. اس بات کو یقینی بنایا جائے کہ لیز پر دیئے جانے والے اثاثہ کا ملکیت نامہ مؤجر یعنی بینک کے نام منتقل ہو گیا ہے۔ اگر یہ اثاثہ درآمد کیا جاتا ہے تو بینک بلاواسطہ طور پر یا کسی ایجنٹ کے ذریعے اسے اپنے نام پر درآمد کرے۔ یہ دیکھا گیا ہے کہ محصولات اور دیگر اخراجات سے بچنے کے لیے اثاثہ جات گاہکوں کے نام پر ہی درآمد کر لیے جاتے ہیں۔ یہ کوئی اچھی پریکٹس نہیں ہے اور اگر کبھی ایسی صورتحال ناگزیر ہو جائے تو کم سے کم یہ کیا جائے کہ بینک اور مستاجر گاہک کے درمیان ایک کاؤنٹر ڈیڈ (Counter Deed) تیار کی جائے جس کی رو سے اثاثے کی ملکیت بینک کو منتقل متصور ہوگی۔
2. اگر لیز کسی نامزد اثاثہ، مثال کے طور پر "A B C" کمپنی کی بنائی گئی 2007 ماڈل کی موٹر کار کی ہونی ہو تو اس بات کو یقینی بنایا جائے کہ بینک باقاعدہ لیز ایگریمنٹ کرنے سے پہلے گاڑی کی ملکیت حاصل کرے۔ اس سے پہلے صرف "معاہدۂ لیز" ہو سکتا ہے۔
3. اجارہ اثاثے کی تمام ضروری کوائف، اجارے کی مدت اور کرائے کی تفصیلات واضح طور پر طے کر لی

جائیں۔ یہ بھی یقینی بنایا جائے کہ اثاثے کا استعمال ناجائز کاموں کے لیے نہ ہو۔

4. اگر کرایہ متبدل (Floating) رکھا گیا ہو تو ضروری ہے کہ پہلی مدت کا کرایہ طے کر لیا جائے اور کسی کسوٹی (Benchmark) کا تعین کیا جائے جس کے تحت اگلی مدتوں کا کرایہ مقرر کیا جا سکے۔ ساتھ ہی ساتھ غرر یعنی غیر یقینی صورتحال سے بچنے کے لیے زیادہ سے زیادہ اور کم سے کم شرح تبدیلی (Floor & Cap) بھی طے کی جائے۔ علاوہ ازیں ہر مدت کے لیے مطلق مقدار میں کرایہ طے کیا جائے۔

5. روایتی انشورنس حاصل نہ کیا جائے۔ بالخصوص اُس صورت میں جہاں تکافل کا متبادل موجود ہو۔

6. اجارہ اور بیع فریقین پر اپنے اثرات کے اعتبار سے دو بالکل مختلف معاملے ہیں۔ لہٰذا انہیں اس طرح خلط ملط نہیں کیا جانا چاہیے کہ اُن کے متعلقہ شرعی لوازمات پورے نہ ہوں۔ متاجر کو لیز کیے جانے والے اثاثہ کی ملکیت کی منتقلی اجارہ معاہدہ کا لازمی حصہ (Integral Part) نہیں ہونا چاہیے۔ یہ کسی پارٹی کا یکطرفہ التزام (Undertaking) ہے۔ وعدہ کرنے والا اخلاقاً اور قانوناً پابند ہوگا جبکہ دوسرے فریق کے پاس اختیار ہونا چاہیے۔ اس لیے لیز کی مدت کے بعد یا اُس کے خاتمے پر کسی باقاعدہ اور الگ معاہدے کے تحت ہی اثاثے کی متاجر کو منتقلی ہو سکتی ہے۔

7. شریعہ بورڈ اس بات کو بھی یقینی بنائے کہ ملکیت سے متعلق تمام اخراجات بینک بطور موجر ادا کرتا ہے کیونکہ اثاثے کو قابل استعمال رکھنے کے لیے اُس پر اُٹھنے والے بنیادی اخراجات موجر کے ذمے ہی ہوتے ہیں۔ کئی قسم کے اخراجات کے بارے میں فیصلہ لیز کی مدت کے اعتبار سے ہونا چاہیے۔ ہم اجارہ کے باب میں اس پر بحث کر آئے ہیں۔

8. اجارہ پر آئی او فی کے اکاؤنٹنگ اسٹینڈرڈ کے مطابق اجارہ مالکاری کی اکاؤنٹنگ عملیتی لیز (Operating Lease) جیسی ہونی چاہیے نہ کہ فنانشل لیز جیسی۔

9. اگر بینک ایڈوانس کرایہ لے تو اس پیشگی لی گئی رقم کو کرایہ کی آمدن شمار نہیں کیا جانا چاہیے خواہ (اثاثہ فراہم کرنے سے پہلے) اکاؤنٹنگ کی مدت ختم ہی کیوں نہ ہو رہی ہو۔ اس لیے اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ لیز کی مدت کے باقاعدہ طور پر شروع ہونے / کرایہ واجب ہونے کے وقت اثاثہ موجر کو فراہم کر دیا گیا تھا، آڈیٹر ڈیلیوری آرڈر کا جائزہ لے۔

10. گاہک کی طرف سے کرائے کی تاخیر سے کی گئی ادائیگی کی وجہ سے وصول کیے گئے جرمانے کی رقم کو صرف شریعہ بورڈ کی طرف سے منظور کردہ چیریٹی پر ہی خرچ کیا جائے۔

دیگر موڈز کے لیے شریعہ کنٹرولز:

شریعہ بورڈز استعمال ہونے والے دیگر موڈز کے لیے بھی کنٹرولز کا تعین کریں تاکہ اسلامی مالکاری پراڈکٹس کی شرعی اصولوں سے مطابقت کو یقینی بنایا جا سکے۔ مثال کے طور پر مشارکہ متناقصہ میں مشترکہ اثاثہ خریدنے، اُسے گاہک کو لیز پر دینے اور پھر ملکیت یونٹس کو گاہک کے نام منتقل کرنے کا کام بالکل الگ الگ

حیثیت میں ہونا چاہیے۔ مشترکہ اثاثے کی ملکیت سے متعلقہ اخراجات دونوں فریقوں کو اپنے تناسب کے مطابق برداشت کرنے چاہئیں اگر اثاثہ جات تجارتی نوعیت کے ہیں جنہیں لیز پر نہیں دیا جا سکتا تو شراکتی تعلق کی بنیاد شرکۃ العقد کی ہوگی اور ملکیتی یونٹس فروخت کے وقت مارکیٹ قیمت یا باہمی طے کردہ قیمت پر ہی فروخت کیے جا سکیں گے۔ اسی طرح اُن کی مالیت کا ازسرِ نو تخمینہ (Revaluation) اُن کی اصل مالیت کو سامنے رکھ کر کیا جائے گا اور اگر دونوں پارٹیاں پہلے ہی طے کرلیں کہ ماہانہ یا سالانہ بنیادوں پر ملکیتی یونٹس کو فیصد سے ری ویلیو کیا جائے گا تو یہ معاملہ سودی ہونے کی وجہ سے ناجائز ہوگا۔

مالکاری کے لیے کیے گئے مشارکہ معاہدوں میں متوقع منافع کا تخمینہ لگایا جاتا ہے (Profit Projections) شریعہ بورڈ کو یہ یقینی بنانا ہوتا ہے کہ ایسے مشارکہ سے بینک کو ملنے والے حتمی منافع کا انحصار منظور شدہ حتمی منصوبے پر ہے۔ بینک انتظامیہ کے لیے یہ بھی بہت اہم ہے کہ مشترکہ منصوبہ جات میں نقصان ہونے کی صورت میں کیا کیا جائے۔ اس حوالے سے یہ یقینی بنایا جائے کہ سرمایہ فراہم کرنے والے تمام فریق اپنے اپنے تناسب کے اعتبار سے نقصان برداشت کریں۔ کمپنیوں کے حصص میں سرمایہ کاری شریعہ بورڈ سے منظور کردہ سکریننگ معیار (Criteria) کے تحت ہونی چاہیے اور اگر کہیں اس معیار سے عدمِ مطابقت نظر آئے تو بینک کی اتنی آمدن کو چیرٹی کھاتے میں ڈلوایا جائے۔

اسی طرح دوسرے اداروں کے پاس کی گئی سرمایہ کاری بھی شریعہ اصولوں کے مطابق ہونی چاہیے۔ بینک کی طرف سے اطلاعات کے مناسب افشاء (Disclousere) کو بھی یقینی بنایا جائے۔ خاص طور پر ڈیپازٹس پر نفع دینے کے حوالے سے شفافیت اور ضروری معلومات کا افشاء نہایت ضروری ہے جس کے مطابق نفع کی نسبت اور وزن (Weightages) وغیرہ کے بارے میں اطلاعات تمام کھاتہ داروں کو بہم پہنچائی جائیں۔

چیرٹی کھاتے میں جمع ہونے والی رقوم کا استعمال بھی شریعہ بورڈ کی نگرانی میں ہونا چاہیے۔ عام طور پر یہ بینک انتظامیہ پر چھوڑ دیا جاتا ہے کہ وہ اپنی صوابدید کے مطابق جس کو اور جیسے چاہیں اس فنڈ میں سے عطیات دیں۔ اگر ضابطہ کار (Reguletor) اس حوالے سے کوئی خاص ہدایات جاری نہ کریں تو پھر شریعہ بورڈ کو چاہیے کہ غرباء یا سماجی بہبود کے منصوبوں کے لیے چیرٹی رقوم کے استعمال کی نگرانی کریں اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ یہ شرعی احکام سے موافقت نہ رکھنے والے مقاصد کے لیے استعمال نہ ہوں۔

14.3.5 عملیتی (Operational) کنٹرولز:

اسلامی بینکوں کے مالکاری اثاثہ جات عام طور پر کاروباری خطرات پر مبنی ہوتے ہیں۔ وہ تجارت اور لیزنگ کے دَین پر منتج ہونے والے موڈز کے علاوہ حصصی شراکت اور نفع میں حصہ داری کی بنیاد پر بھی منصوبہ جات کی مالکاری کرتے ہیں۔ اس لیے اُن کے کاروبار کے استحکام کے لیے ایسی نگرانی اور کنٹرول ناگزیر ہے جس میں واجبات ادا کرنے والے گاہکوں کی ادائیگی کے پہلو کے علاوہ اور بھی بہت سے پہلوؤں کا خیال

رکھا جائے۔ عملیتی استحکام کے لیے ضابطہ کارروایتی بینکوں کے لیے اپنائے گئے رسک بیسڈ نگرانی کے اقدامات کے علاوہ درج ذیل پروسیجر اختیار کر سکتے ہیں:۔

1. اسلامی مالکاری موڈز کے لیے جامع اور قابل قبول اکاؤنٹنگ اسٹینڈرڈز کا اطلاق کرائیں۔
2. منصوبہ جات کی مالکاری کے لیے بینکوں کی طرف سے تیار کی جانے والی فزیبلٹی رپورٹس اور اُن کی بنیاد پر گاہکوں کی مالی حالت کے تعیّن اور منصوبہ جات پر عملاً کام اور اُن کی نفع آوری کی صورتِ حال کے حوالے سے مسلسل جائزہ کا اہتمام کریں۔
3. ایکوئٹی کی بنیاد پر کی جانے والی مالکاری کی صورت میں اسلامی بینکوں کی مانیٹرنگ کے حوالے سے کارکردگی پر نظر رکھیں۔ اس میں مسائل سے دوچار انٹرپرائزز سے معاملات طے کرنے اور انہیں ضروری تکنیکی مدد فراہم کرنے کے امور بھی شامل ہیں۔

ساختی معاملات:

1. ضروری ہے کہ ہر کاروباری معاملے کے ڈھانچے (Structure) کی تیاری کے لیے شریعہ بورڈ سے رہنمائی لی جائے۔
2. اسلامی بینکاری کے کاروبار میں ممکن ہے کہ کسی پراڈکٹ کے پراسیس فلو یعنی طریقۂ کار میں کوئی ایک تبدیلی شریعہ سے عدمِ مطابقت کا سبب بن جائے اور اس طرح بینک کی ساری متعلقہ آمدن چیریٹی اکاؤنٹ میں منتقل کرنا پڑے۔ اس لیے ضروری ہے کہ سودے اور پراڈکٹ کی سٹرکچر کے تمام پہلوؤں کے بارے میں شریعہ ایڈوائزر سے پہلے ہی منظوری لی جائے۔
3. چونکہ اسلامی بینکوں کو اشیاء اور ٹھوس اثاثہ جات سے متعلق کاروبار کرنا ہوتا ہے اس لیے انہیں اپنے کاروباری ڈھانچے میں مناسب تبدیلیاں لانی چاہئیں تاکہ وہ باقاعدہ طور پر حقیقی شعبے کے کاروبار کر سکیں اور اُس کے شرعی لوازمات کو پورا کیا جا سکے۔

بے تناسبی کا خطرہ (Asymmetric risk) اور غیر اخلاقی برتاؤ کے معاملات:

1. ایسمیٹرک رسک اطلاعاتی عدمِ تناسب یا غیر ہمواری کی بنا پر پیدا ہوتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں معاہدے کے ایک فریق کے پاس دوسرے فریق کی نسبت زیادہ اور بہتر کاروباری اطلاعات ہوتی ہیں جس سے دوسرے کو نقصان کا اندیشہ ہوتا ہے۔
2. غیر اخلاقی برتاؤ سے متعلق خطرات ایک پارٹی کے غیر پسندیدہ رویّے سے جنم لیتے ہیں جن سے نفع آوری کے اعتبار سے منفی اثرات مرتب ہوتے ہیں کیونکہ اُس فریق کو نہ صرف یہ کہ نقصان نہیں ہوتا بلکہ عملاً فائدے میں رہتا ہے اور نقصان دوسرے فریق کو منتقل ہو جاتا ہے۔ مثال کے طور پر اس طرح کے خطرات مالکاری کیے گئے اثاثہ جات کے تکافل کی صورت میں ہوتے ہیں۔
3. اسلامی مالکاری موڈز کی بنا پر معاہدات کرنے والی پارٹیوں کے کچھ حقوق و فرائض متعین ہوتے ہیں۔

یہ ضروری ہے کہ بینکار اِن حقوق وفرائض کا پوری طرح ادراک رکھتے ہوں، مثال کے طور پر اجارہ میں گاہک اپنی مرضی سے لیز شدہ اثاثے کا استعمال ترک کر کے بینک سے اثاثہ واپس لینے کو کہہ دے یا وعدے کے باوجود بینک کی طرف سے دی گئی قیمت پر اثاثے کو خریدنے سے انکار کر دے۔ اجارہ کے اصول اُسے ایسا کرنے کی اجازت دیتے ہین لیکن بینک کو ابتدا میں ہی یعنی معاہدہ کرتے وقت ایسے خطرات کے اثرات کو کم سے کم کرنے کے لیے کوشش کرنا ہوگی۔

دستاویز کاری:

اسلامی بینکاری میں مکمل اور صحیح دستاویز کی تیاری ایک اہم اور توجہ طلب پہلو ہے۔ متفرق معاہدوں کے لیے مکمل دستاویزات کی تیاری اور اُن کا مؤثر اطلاق بینک کو بہت سے کاروباری مسائل سے بچا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک ایسا گاہک جو درشنی ایل سی (Sight L/Cs) کے تحت درآمد کرنا چاہتا ہے۔ یعنی اُسے بینک سے مالکاری کی ضرورت نہیں اور صرف ایل سی کھلوانے اور اس طرح کے دیگر ایجنسی سے متعلقہ کاموں کے لیے بینک کی خدمات حاصل کرنا چاہتا ہے۔ اس میں اگر بینک ایل سی کی پوری رقم پہلے ہی وصول نہیں کرتا تو اسلامی بینک اُس وقت مسئلے سے دوچار ہوسکتا ہے جب وہ توزرِ مبادلہ میں ادائیگی کر دے مگر گاہک مطالبہ پر رقم ادا نہ کرے۔ ایسی صورتِ حال میں بینک کو عدم ادائیگی کی مدت میں اپنی رقوم پر آمدن کا نقصان برداشت کرنا پڑے گا۔ اگر ایل سی کھولتے ہوئے بینک نے گاہک کو باقاعدہ ایجنٹ بنالیا ہوتا (اسطرح مال بینک کے نام درآمد ہوتا) تو وہ مرابحہ کر کے قیمت کی شکل میں اپنی لاگت وصول کرسکتا تھا۔

مختلف دستاویزات کی تیاری کا وقت اور اُن کی ترتیب بھی توجہ طلب پہلو ہے۔ متفرق موڈز کے حوالے سے ماسٹر مالکاری معاہدہ ایک بنیادی دستاویز ہوتی ہے جس میں متعلقہ معاملے کے تمام پہلوؤں کا احاطہ کیا جانا ضروری ہے۔ اس طرح دستاویزات کی مناسب تیاری کے لیے تمام متعلقہ اسٹاف کی تربیت ناگزیر ہے۔

لیگل فریم ورک:

اسلامی بینکاری کا ایک اور اہم معاملہ ہر علاقے میں مروجہ لیگل فریم ورک سے مطابقت کا ہے۔ روایتی بینکوں کی نسبت اسلامی بینکوں کی پراڈکٹس کافی حد تک مختلف ہوتی ہیں۔ ان کو مروجہ قانونی و انضباطی ڈھانچے کے مطابق بنانے کے لیے ریگولیٹرز کی طرف سے رہنمائی اور اُن کا تعاون ملنا چاہیے۔ یہ ممکن ہے کہ کسی اسلامی بینک کو قانونی فریم ورک سے مطابقت کے لیے کسی پراڈکٹ کو بالکل نئے ڈھانچے کے تحت تیار کرنا پڑے۔ چونکہ بروقت ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں اسلامی بینک معاہدے کی رو سے (Liquideted damges) کی شکل میں زرتلافی لینے کے مجاز نہیں اس لیے انہیں دیگر قانونی متبادل ذہن میں رکھنے چاہئیں۔ کسی تیسرے فریق کی ذمہ داریوں اور گارنٹی کا معاملہ بھی بہت اہم ہے اور تجارت و اجارہ کی بنیاد پر کیئے جانے والے کاروبار میں اس پہلو کو بھی ذہن میں رکھا جائے۔

14.4 متفرق مقاصد کے لیے مالکاری۔ امکانات اور توجہ طلب پہلو!

اس حصہ میں ہم درجِ ذیل مقاصد کے تحت مالکاری کے مختلف پہلوؤں پر مختصراً بحث کریں گے۔

- عامل سرمائے کی مالکاری (Working Capital)۔
- تجارتی مالکاری (Trade Financing)۔
- منصوبہ جات کی مالکاری (Projet Financing)۔
- (کئی بینکوں کی) مشترکہ مالکاری (Syndication Arrangemcts)۔
- بینکوں کی باہمی مالکاری (Inter-bank financing)۔
- نقدی رسیال اثاثوں کا انتظام (Liquidity Management)۔
- تورق کے تحت سرمائے کی فراہمی۔
- ڈیبٹ کارڈ، چارج کارڈ اور کریڈٹ کارڈ۔
- (اثاثہ جات کی بنیاد پر) وثائق / صکوک کا اجراء۔
- مرکزی بینک کی مکرر مالکاری اسکیم۔

14.4.1 عامل سرمائے کی مالکاری:

تجارتی شعبے کو مالکاری کی سہولت فراہم کرنے یا عامل سرمائے کی ضروریات پوری کرنے کے لیے بینک اشیاء، مشینری، فاضل پُرزہ جات، خام مال یا تیار مصنوعات وغیرہ کی خرید و فروخت اور درآمد و برآمد کے لیے مالی سہولتیں فراہم کر سکتے ہیں۔ اس طرح وہ حقیقی تجارتی سرگرمیوں کے لیے مالکاری سے معیشت کو ترقی دینے میں مدد ومعاون ثابت ہو سکتے ہیں۔ عامل سرمائے کی فراہمی کے لیے مقبول ترین موڈ مرابحہ ہے جس کے تحت اسلامی بینک خام مال اور دیگر اشیاء خرید کر آگے گاہکوں کو منافع پر فروخت کرتے ہیں تاہم صرف مرابحہ سے صنعتی وتجارتی شعبوں کی جملہ ضروریات پوری نہیں کی جا سکتیں۔ خاص طور پر برآمد کنندگان کو خام مال سے اشیاء کی تیاری کے لیے اور اُجرت ودیگر لازمی اخراجات کے لیے نقد رقوم کی ضرورت ہوتی ہے جبکہ مرابحہ کے ذریعے تو اشیاء ہی فراہم کی جا سکتی ہیں۔ استصناع /سلم اور وکالۃ سے مل کر مرابحہ کئی ضرورتوں کو بہتر انداز سے پورا کر سکتی ہے۔ اس کا ممکنہ طریقہ درج ذیل ہو سکتا ہے:-

1. خام مال کی خرید کے لیے مرابحہ کیا جائے۔
2. مطلوبہ مصنوعہ اثاثوں کو تیار کرنے اور اوور ہیڈ اخراجات کے لیے استصناع کیا جائے۔
3. گاہک ایل سی کی شرائط کے مطابق اشیاء تیار کر کے بینک کو فراہم کرے گا۔
4. برآمد کرنے کے لیے گاہک کو ایجنٹ مقرر کیا جا سکتا ہے۔ برآمدی آمدنی بینک کو ملے گی جو مال کی لاگت اور نفع حاصل کرے گا اس طرح گاہک طے شدہ شیڈول کے تحت مرابحہ قیمت ادا کرے گا۔

یومیہ حاصل کے تصور کو استعمال میں لاتے ہوئے بینک مشارکہ کی بنیاد پر بھی منافع جات کی تقسیم پر اتفاق کر سکتے ہیں جس کے تحت قائم اثاثہ جات کی فرسودگی، انتظامی عملے کی تنخواہوں وغیرہ کے اخراجات قابلِ تقسیم منافع سے منہا نہیں کیئے جائیں گے۔ دوسرے لفظوں میں مشارکہ معاہدے کے تحت یہ اخراجات گاہک خود برداشت کرے گا۔ اس بات کو بینک اور گاہک کے درمیان نفع کی تقسیم کے تناسب طے کرتے وقت ذہن میں رکھا جائے گا اور گاہک کا حصہ نسبتاً زیادہ ہوگا۔ خام مال، پیداوار کے عمل میں مصروف لیبر و بجلی وغیرہ کے اخراجات مشترکہ طور پر برداشت کرنا ہوں گے۔

عامل سرمائے کی مالکاری کے لیے سلم ایک عمدہ موڈ ہے۔ چینی، کھاد اور سیمنٹ کی صنعتوں کی مالکاری کے لیے یہ مؤثر انداز سے استعمال ہوسکتا ہے۔ کسی شوگر مل کی مالکاری کا عمل درج ذیل ہوسکتا ہے:

1. شوگر مل کے ساتھ سلم معاہدے کے تحت بینک طے شدہ قیمت پر چینی خریدے گا اور اُس کی پوری قیمتی معاہدے کے ساتھ ہی ادا کردے گا، مل ذمہ دار ہوگی کہ مقررہ تاریخ پر طے شدہ مقدار میں چینی بینک کو فراہم کرے۔
2. چینی کو فروخت کرنے کے لیے بینک کسی تیسرے فریق سے خرید کا وعدہ لے سکتا ہے۔ وہ کسی تیسرے فریق کو اور ضرورت کے تحت گاہک کو بھی ایجنٹ مقرر کرسکتا ہے۔ ایجنسی کے تحت گاہک بینک کی طرف سے دی گئی قیمت پر چینی کو فروخت کرے گا۔ ایجنسی کے معاہدے میں یہ بھی لکھا جا سکتا ہے کہ ایک خاص قیمت سے زیادہ پر فروخت کی صورت میں اضافی رقم کا حقدار ایجنٹ/ گاہک ہوگا، یعنی اُس کو اتنا بونس مل جائے گا۔
3. حوالگی کی طے شدہ تاریخ پر شوگر مل بینک کو چینی کا قبضہ لینے کا کہے گی۔ بینک حوالگی اور قبضہ لے کر مل کو بطور ایجنٹ آگے فروخت کرنے کے لیے اتھارٹی دے گا۔
4. چینی فروخت ہونے پر مل وصول شدہ قیمت بینک کو ادا کردے گی۔ اگر ایجنسی معاہدے میں کوئی خاص قیمت بتائی گئی تھی تو اضافی رقم شوگر مل کو مل جائے گی۔ تاہم اگر مارکیٹ میں چینی کی قیمت کم ہو جائے اور شوگر مل دی گئی قیمت پر فروخت نہ کرسکے تو نقصان بینک کا ہوگا۔

14.4.2 تجارت کے لیے مالکاری:

بینکوں کی تجارتی شعبے کی مالکاری درآمد و برآمد اور اندرونِ ملک تجارت کے لیے سرمائے کی فراہمی کی بدولت معاشی ترقی میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ چونکہ تجارت میں حقیقی اثاثوں سے متعلق معاملات ہو رہے ہوتے ہیں اس لیے اس شعبے کی مالکاری کو اسلامی اصولوں کے مطابق بنانا نسبتاً آسان ہے۔ بہتر منافع کے لیے اسلامی بینک مشارکہ یا مضاربہ کی بنیاد پر بھی تجارتی شعبے کو مالیات فراہم کرسکتے ہیں۔ لیکن اب تک مشارکہ کا استعمال بہت کم ہے۔ اسلامی بینکوں کو مشارکہ معاہدوں کی بنیاد پر بہتر اور منافع بخش مالکاری کے

امکانات کا ادراک ہونا چاہیے۔ جیسا کہ باب 12 میں پہلے ہی بیان کیا جا چکا ہے تجارتی شعبے میں کھیپ کی بنیاد پر یا یکبارگی سودے کی صورت میں مشارکہ کے استعمال کے واضح امکانات موجود ہیں۔

درآمد کے لیے بینک ایل سی کھولنے کے چارج وصول کریں گے اور ضرورت کے تحت مالکاری مشارکہ و مرابحہ کی بنیاد پر دیں گے۔ اسی طرح برآمد کی صورت میں بینک معاملہ کرانے کے بدلے سروس چارج وصول کرے گا۔ قبل از ترسیل (Pre-shipment) کی صورت میں مالکاری شراکتی یا مرابحہ کی بنیاد پر دی جا سکتی ہے برآمدی ہنڈیوں کو بٹہ لگانا، جیسا کہ سودی بینکاری میں بعد از ترسیل مالکاری کی صورت میں ہوتا ہے، جائز عمل نہیں ہے۔ اس کی بجائے اسلامی بینک ہنڈیوں کو وصول کر کے اُن کی پوری رقم بطور غیر سودی قرض گاہکوں کو دیں گے۔ اور درآمد کنندگان سے رقم وصول کرنے کے لیے اپنی ایجنسی خدمات کے عوض فیس وصول کریں گے۔

تجارتی مالکاری کے چند اور پہلوؤں پر بحث نیچے دی گئی ہے۔

بعد از ترسیل مالکاری بذریعہ ڈسکاؤنٹنگ کا متبادل:

یہ ایک پیچیدہ معاملہ ہے مگر اسکے کئی متبادل موجود ہیں، اسلامی بینک برآمدی ہنڈیوں کے عوض غیر سودی قرضہ فراہم کر کے ہنڈیوں کی رقوم کی وصولی کے لیے کمیشن بطور سروس چارج لے سکتے ہیں۔ وصولی ایجنٹ کے طور پر وہ باہمی طور پر طے کردہ وکالۃ فیس وصول کریں گے۔ ہنڈی کے مقابل ادائیگی اُس کی عرفی قیمت پر ہوگی اور فیس کا تعین مقدار کے لحاظ سے ہوگا نہ کہ وقت /مدت کے اعتبار سے۔ البتہ مشارکہ و مضاربہ، استصناع وغیرہ کی بنیاد پر بھی رقوم فراہم کی جا سکتی ہیں۔

ہنڈیوں کو بٹہ لگانے کی بجائے اسلامی بینک خام مال کی فراہمی کے ذریعے مساومہ کی بنیاد پر بھی برآمد کنندگان کی ضرورت جزوی طور پر پوری کر سکتے ہیں مثال کے طور پر یکم جنوری کو ایک برآمد کنندہ 100,000 ڈالر کی برآمدی ہنڈی لے کر بینک کے پاس آتا ہے جو 55 دن بعد یعنی 25 فروری کو واجب الادا ہے۔ اگر اُس دن ڈالر کا اسپاٹ ریٹ 57.75 پیسے فی ڈالر ہو تو بینک خام مال فروخت کرتے ہوئے اُس سے کم کوئی بھی ریٹ دے سکتا ہے۔ فرض کیا وہ 57.60 روپے فی ڈالر کا ریٹ دیتا ہے۔ معاملہ اس طرح ہو سکتا ہے:۔

1. گاہک 5,760,000 روپے کے خام مال کی نشاندہی کرے گا۔
2. بینک ایجنسی معاہدے کے تحت 5,760,000 روپے گاہک کو دے گا تاکہ وہ طے شدہ خام مال خرید سکے۔
3. گاہک مال خرید کر بینک کو حوالگی لینے کی اطلاع دے گا اور مال کو 100,000 ڈالر میں خریدنے کی پیشکش کرے گا۔ اسلامی بینک کے اس پیشکش کو قبول کرنے پر بیع کا معاملہ مکمل ہو جائے گا۔
4. ہنڈی کی واجب الادا تاریخ یعنی 25 فروری کو فارن بینک 100,000 ڈالر اسلامی بینک کے پاس

کھولے گئے گاہک کے کھاتے میں ڈال دے گا۔ گاہک کی طرف سے پہلے سے دی گئی اتھارٹی کے تحت اسلامی بینک 100,000 ڈالر وصول کر لے گا اور اس طرح لین دین مکمل ہو جائے گا۔

برآمد کنندگان کو عام طور پر برآمدی مال کی اگلی کھیپ کی تیاری کے لیے رقوم کی ضرورت ہوتی ہے جو مرابحہ، سلم، استصناع اور ان کے ملاپ سے پوری ہوسکتی ہے اس طرح کا ایک اور کیس اسٹڈی نیچے دیا جا رہا ہے۔

فرض کیجیے بینک (الخیر) کے ایک گاہک عبدل نے 100 ملین ڈالر کا برآمدی سامان اپنے وسائل سے یا غیر رسمی شعبے سے اُدھار لے کر تیار کیا ہے۔ 90 دن کے بعد ادائیگی کی قابل منتقلی (Negotiable) ایل سی عبدل کے حق میں پہلے ہی کھل چکی ہے اور اُس کے مطابق مال بھی ترسیل کے لیے تیار ہو چکا ہے۔ عین ممکن ہے کہ ضروری واجبات کی ادائیگی، پلانٹ میں کسی خرابی یا دیگر غیر متوقع اخراجات کے لیے عبدل کو فوری طور پر بڑی مقدار میں رقوم کی ضرورت پڑ جائے جو اُسے ایک ہفتے کے اندر اندر درکار ہوں وہ 'الخیر' کے پاس غیر سودی سہولت کے لیے رجوع کرتا ہے، ایک ممکنہ حل جو الخیر عبدل کو پیش کر سکتا ہے یہ ہے کہ وہ نقد ادائیگی کی بنیاد پر مال عبدل سے خرید لے، ایل سی اس کے نام منتقل ہو جائے گی، اب الخیر عبدل کو اپنا ایجنٹ بنا کر مال برآمد کرنے کا کہے گا۔ بینک اپنا منافع مال خریدتے وقت حاصل کر لے گا اور ہنڈی کی رقم 90 دن کے بعد وصول کرے گا۔ اس طرح سودی کاروبار میں ملوّث ہوئے بغیر عبدل کا مسئلہ حل ہو جائے گا۔

اجناس کی خرید و فروخت کی مالکاری (Commodity Operations):

اسلامی بینک مرابحہ کی بنیاد پر حکومتی اداروں کی اجناس کی خرید و فروخت کی مالکاری کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر کئی ممالک میں گندم یا دیگر اجناس کو خریدنے کے لیے حکومتیں سپورٹ پرائس کا اعلان کرتی ہیں جس پر حکومتی ادارے فصل کٹائی کے موسم میں متعلقہ اجناس کو خرید لیتے ہیں۔ کسان اور بیوپاری اداروں کے مقرر کردہ مراکز پر اجناس پہنچا دیتے ہیں جن کے عوض اہل کاران بل جاری کر دیتے ہیں۔ مقرر کردہ روایتی بینک خرید کرنے والے سرکاری اداروں کو سود پر سرمایہ فراہم کرتے ہیں اور کسانوں کو ادائیگی کر دیتے ہیں۔

اجناس کی خرید و فروخت کو شریعہ کے مطابق بنانے کے لیے تجویز کیا جاتا ہے کہ اس اسکیم میں حصہ لینے کے خواہشمند اسلامی بینک ایک سنڈیکیٹ تشکیل دیں یا مل کر ایک تجارتی کمپنی بنائیں جو کسانوں اور سپلائرز سے اجناس خرید کر سرکاری اداروں کو فروخت کرے اور اس طرح بطور تاجر نفع کمائے۔ سنڈیکیٹ یا کمپنی متفرق اداروں کو وکیل بھی بنا سکتی ہے جو اس کی طرف سے تجارتی سرگرمیاں سرانجام دیں۔ خریدے گئے مال کے اسٹاک کے طور پر کمپنی کے پاس ٹھوس اثاثہ جات بھی ہوں گے اس لیے اس کے حصص ثانوی مارکیٹ میں بھی خریدے اور بیچے جا سکیں گے۔

مرابحہ/ استصناع کی بنیاد پر برآمدی مالکاری:

برآمد کنندگان کو برآمدی مالکاری کی تیاری کے لیے خام مال پر کام کرنا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک ٹیکسٹائل مل مرابحہ کی بنیاد پر روئی تو خرید سکتی ہے مگر اس روئی کو کپڑے کی شکل دینے کے لیے بھی اُسے کثیر سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ نقد سرمائے کی ضروریات اگرچہ سلم سے بھی پوری ہوسکتی ہیں مگر استصناع کا اضافی فائدہ یہ ہے کہ اس میں بینک ابتداء میں جزوی ادائیگی بھی کر سکتے ہیں اس طرح مرابحہ، استصناع اور وکالۃ کی بنیاد پر مل کی ساری ضروریات بآسانی پوری کی جاسکتی ہیں۔ تاہم استصناع کے شرعی لوازمات سارے پورے ہونے چاہئیں۔ تیار کی جانے والی اشیاء کی خصوصیات اور قیمت کا واضح تعین ہونا چاہیے۔

مرابحہ کے ذریعے درآمدی مالکاری کا عملی طریقہ:

اسلامی بینک اور گاہک ایک ماسٹر مرابحہ معاہدہ اور ایجنسی کا معاہدہ کریں گے تاکہ گاہک کی ایل سی کی ادائیگی کی جاسکے۔ ایجنسی یعنی وکالۃ معاہدے کے تحت گاہک بینک کے ایجنٹ کے طور پر بیرونی سپلائر سے بینک کے لیے مال خریدے گا۔ اس طرح کے سودے کے لیے معاہدے میں یہ طے کرنا ضروری ہے کہ یہ معاملہ مساومہ کی بنیاد پر ہوگا۔ ایسا معاملہ ایجنسی معاہدہ دستخط کرنے کے بعد ہی کیا جانا چاہیے تاکہ گاہک کی طرف سے بروقت ادائیگی نہ کرنے کی صورت میں بینک کو مسئلہ درپیش نہ ہو۔

درآمد کنندہ تمام مطلوبہ دستاویزات جمع کروا کر ایل سی کھلوانے کے لیے اسلامی بینک سے رابطہ کرے گا۔ اس مرحلے پر یہ یقینی بنایا جائے کہ پرفارما انوائس کے تحت اگرچہ درآمد کنندہ اور فارن سپلائر میں مفاہمت تو ہوچکی ہوتی ہے مگر ایسا نہ ہو کہ حتمی سودا ہو چکا ہو (حتمی سودے کا واضح ثبوت ملکیت، قبضے اور خطرے کی منتقلی ہوتا ہے) ورنہ یہ بیع العینہ کا معاملہ بن جائے۔ ایل سی کی بنیاد پر برآمد کنندہ مال کی ترسیل کرے گا اور دستاویزات ثالث (Negotiating) بینک کے حوالے کردے گا۔ دستاویزات ایل سی کے مطابق ہونے کی صورت میں ثالث بینک انہیں درآمد کنندہ کے بینک کو ارسال کرے گا جو گاہک کو دستاویزات کی وصولی کی اطلاع دے گا۔ گاہک اور بینک فارن کرنسی ریٹ طے کریں گے۔ بل درج ذیل طریقوں سے ادا کیا جاسکے گا۔

- معمول کی ادائیگی:- اسلامی بینک گاہک سے ادائیگی کے بارے میں بات کرے گا اور اگر وہ اُسی وقت ادائیگی کرنے پر تیار ہو تو بینک مساومہ کی بنیاد پر فروخت کے لیے گاہک کو نوٹس دے گا اور اس قیمت پر فروخت کردے گا:

ایل سی کی لاگت + تمام دیگر اخراجات یا فیس وغیرہ۔ ادائیگی لینے پر بینک ترسیلی دستاویزات گاہک کے حوالے کردے گا۔ تاہم مال پر بینک کا رسک اُس وقت تک رہے گا جب تک کہ گاہک کی تحویل میں نہیں آجاتا۔

اگر گاہک کو مالکاری کی ضرورت ہو تو بینک اُس سے مرابحہ کرے گا جس کے لیے بینک کا منافع طے

شدہ شرح سے اُس دن سے لے کر جب اُس کے ناسٹرو اکاؤنٹ سے رقم کی ادائیگی کی گئی اُس دن تک ہوگا جب گاہک ادائیگی کرنے کا وعدہ کرے گا۔ بینک گاہک کو ترسیلی دستاویزات جاری کردے گا اور اپنے کھاتے میں مرابحہ قابلِ وصولی رقم کا اندراج کرلے گا۔

- دستاویزات کی بنیاد پرادائیگی (PAD): ایک کھیپ کے تحت منگوائے گئے مال پر جس دن گاہک ادائیگی کا اہتمام کرے گا اُس دن مرابحہ دستخط کیا جائے گا اور دستاویزات بھی اُسی دن دے دی جائیں گی۔ قیمت میں ناسٹرو کھاتے سے ادائیگی ہونے سے لے کر مرابحہ سیٹلمنٹ کے دن کی مدت کا نفع بھی شامل ہوگا۔
- ٹرسٹ ریسیٹ (T R) مرابحہ: اس مرابحہ میں بھی ادائیگی کا پراسیس نارمل ادائیگی کا ہی ہوتا ہے فرق صرف یہ ہے اس میں بینک نسبتاً 120 دن یا اس سے لمبی مدت کے لیے مالکاری کرتا ہے۔
- شپنگ گارنٹی یا ڈیلیوری آرڈر (D.O.): اگر مال ترسیلی دستاویزات سے پہلے پہنچ جائے جو کہ ایئر کارگو کی صورت میں ممکن ہوتا ہے تو اُس صورت میں گاہک بینک سے شپنگ گارنٹی یا ڈیلیوری آرڈر جاری کرنے کی درخواست کرسکتا ہے۔ بینک گاہک سے مثال کے طور پر 110 فیصد زرضمانت لے کر اُس دن کے زرمبادلہ کے ریٹ پر مرابحہ دستخط کرلے۔ بینک کی طرف سے قیمتِ فروخت اس مرحلے پر طے کرلی جائے گی۔ تاہم اگر دستاویزات کے وصول ہونے کے بعد پتہ چلے کہ مال کی حتمی لاگت دستخط کئے گئے مرابحہ کی قیمت سے زیادہ یا کم ہے تو بینک اُس فرق کی ادائیگی یا وصولی کے ذریعے قیمت کے اس فرق کا تسویہ (Adjustment) کرے گا۔ مرابحہ دستخط کرنے کے بعد قیمت میں اس طرح کا تسویہ جائز ہے کیونکہ مرابحہ نام ہی لاگت کے اوپر نفع کے معاملے کا ہے، اور باہمی طور پر یہ طے کیا جاسکتا ہے کہ اگر مرابحہ فائنل کرنے کے بعد بائع کو معلوم ہو کہ اصل لاگت زیادہ یا کم تھی تو وہ خریدار کے ساتھ اس کمی بیشی کا معاملہ طے کرسکتا ہے۔

14.4.3 منصوبہ جات کی مالکاری:

منصوبہ جات کی مالکاری کئی ایک موڈز کی بنیاد پر ہوسکتی ہے۔ فی الحال زیادہ تر اجارہ کی بنیاد پر پراجیکٹ فنانسنگ کی جاتی ہے۔ تاہم منصوبہ جات کی تعمیر اور انسٹالیشن کے لیے اجارہ مؤثر طور پر استعمال نہیں ہوسکتا۔ کچھ متبادل پراڈکٹس کا تذکرہ ذیل کی مثالوں میں کیا جاتا ہے:

سیمنٹ پلانٹ کی تعمیر/ قیام:

اس کے لیے مالکاری مشارکہ/ مشارکہ متناقصہ کی بنیاد پر فراہم ہوسکتی ہے۔ پلانٹ کی تعمیر کے لیے بینک کسی انجینئرنگ فرم سے استصناع کا معاہدہ کرے اور تعمیر کے مراحل کی نگرانی کے لیے گاہک کو اپنا وکیل بنائے کیونکہ وہ اپنی ضرورت کے مطابق بہتر طور پر کام کرواسکے گا۔ بینک پلانٹ میں اپنا حصہ گاہک کو لیز پر

دے گا اور اس طرح وہ کرائے کی صورت میں اپنی سرمایہ کاری پر منافع حاصل کرتا رہے گا۔ لگایا ہوا سرمایہ بینک کے حصصی یونٹس کی گاہک کو فروخت کے ذریعے واپس لیا جا سکے گا۔ اس طرح گاہک بینک کا حصہ خریدتا جائے گا اور بالآخر مالک بن جائے گا۔ ملکیت کی منتقلی سرمایہ کاری کی مدت کے اختتام پر یکبارگی بھی کی جا سکتی ہے۔ لیز سے ہٹ کر پلانٹ سے حاصل ہونے والی آمدن میں شرکت کی بنا پر بھی مالکاری کی جا سکتی ہے۔ ان سب پہلوؤں کا انحصار باہمی معاہدے کی نوعیت پر ہے۔

آئل ٹرمینل کی تعمیر کے لیے اسلامی بینکوں کا سنڈیکیٹ:

بڑے بڑے گاہکوں کی مالکاری کے لیے اسلامی بینک مل کر سنڈیکیٹ تشکیل دے سکتے ہیں۔ اس طرح ایک مالکاری کنسورشیم آئل ٹرمینل کو آپریٹ کرنے والی کسی کمپنی سے وعدۂ اجارہ (Agreement to Ijarah) کر سکتا ہے۔ یہ وعدۂ اجارہ یکطرفہ ہوگا جو وعدہ کرنے والے پر لازم (Binding) ہوگا۔ کنسورشیم کسی تعمیراتی فرم سے استصناع معاہدہ کرلے گا۔ تعمیراتی کام کی نگرانی کے لیے ٹرمینل آپریٹر کو وکیل مقرر کیا جا سکتا ہے۔ ٹرمینل تیار ہونے پر کنسورشیم اور ٹرمینل آپریٹر کے مابین باقاعدہ اجارہ معاہدہ کیا جائے گا۔ ہر اسٹیج پر متعلقہ موڈ کے شرعی لوازمات کو پورا کرنا لازمی ہے تاکہ شرعی اصولوں سے مطابقت قائم رہے۔

صکوک کے اجراء اور سکیوریٹائزیشن کے لیے سینڈیکیٹ:

اسلامی بینک صکوک اور ناقابلِ منتقلی اثاثہ جات کی بنیاد پر وثائق کے اجراء کے ذریعے بھی بڑے بڑے منصوبہ جات کی مالکاری کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے کئی اسلامی بینک مل کر سینڈیکیٹ اور کنسورشیم تشکیل دیں جو پروجیکٹ مالکان کی طرف سے جاری کئے گئے صکوک اور سرٹیفکیٹ خریدیں۔ اس طرح جاری کئے گئے وثیقہ جات اُن اثاثہ جات کی ملکیت کی نمائندگی کریں گے جو اُن کی پشت پر ہیں۔ اگر اثاثہ جات متفرق نوعیت کے ہوں تو فقہاء کی اکثریت کے مطابق اجارہ یا دیگر ٹھوس اثاثہ جات کا تناسب سیکیوریٹائز کئے گئے کل پول کا 50 فیصد سے زیادہ ہونا چاہیے۔ اُس صورت میں صکوک یا سرٹیفکیٹ اپنی عرفی قیمت سے کم یا زیادہ پر خریدے/ بیچے جا سکتے ہیں۔ تاہم اگر حنفی فقہا کی رائے کو پیشِ نظر رکھا جائے تو 10 فیصد غیر نقد اثاثہ جات بھی تجارت کی اجازت کے لیے کافی ہیں۔

تمام صکوک حاملین اپنے اپنے حصے کی حد تک بطورِ مالک نفع کے حقدار اور نقصان/اخراجات وغیرہ کے ذمہ دار ہوں گے۔ اگر پول میں مرابحہ کی قابلِ وصولی رقوم کی طرح کے کچھ دَین کے وثیقہ جات بھی ہوں تو اُس صورت میں صکوک کی قیمت دَین کی نمائندگی کرنے والے وثیقہ جات کی مالیت سے کم نہیں ہو سکتی۔ اس سلسلے کی مزید تفصیلات اگلے باب میں بیان کی جائے گی۔

14.4.4 سیالیت کا انتظام (Liquidity Management):

نقد یعنی سیال اثاثہ جات کا انتظام بین البینکی فنڈ مارکیٹ میں لین دین سے کیا جا سکتا ہے۔ فاضل رقوم

رکھنے والے بینک اوپن مارکیٹ میں نقدی کی کمی کے شکار بینکوں میں اپنی رقوم کی سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔ اس سلسلے میں مضاربہ کا معاہدہ مفید اور بہترین ذریعہ ہے۔رقوم لینے والا اسلامی بینک اپنے منافع میں سے ایک طے شدہ حصہ مضاربہ کے اصولوں کے مطابق رقوم دینے والے بینک کو ادا کرے گا۔ مارکیٹ میں نقدی کی موجودگی کو مدِ نظر رکھتے ہوئے دونوں بینک باہمی مشورے سے تقسیم منافع کی نسبت کا تعین کریں گے۔ اس سلسلے میں مرکزی بینک بھی رہنما اصول جاری کر سکتا ہے۔

آمدن دینے والے ٹھوس اثاثہ جات کو وثائق کی شکل میں لا کر یعنی سیکوریٹائزیشن اور صکوک کی خرید وفروخت کے ذریعے بھی نقدا اثاثہ جات کا انتظام کیا جا سکتا ہے۔صکوک کے اجراء کے وقت اسلامی بینک جاری کرنے والے ادارے سے عُرفی قیمت پر صکوک خرید سکتا ہے۔صکوک کی نوعیت کے مطابق اسلامی بینک نفع یا کرایہ حاصل کرتا رہے گا۔نقد رقوم کی ضرورت کی صورت میں صکوک کو ثانوی منڈی میں کسی اور بینک کے ہاتھ فروخت کیا جا سکتا ہے۔فاضل نقدی کی صورت میں ثانوی مارکیٹ سے صکوک خریدے بھی جا سکتے ہیں۔یہ روایتی بینکوں کی ریپو اور ریورس ریپو کی طرح بھی ہو سکتا ہے مگر اسلامی بینک دو علیحدہ علیحدہ سودوں کے تحت حتمی بنیادوں (Outright Basis) پر خرید وفروخت کرے گا۔ مارکیٹ میں نقدی کم ہونے کی صورت میں اسلامی بینک مرکزی بینک سے بھی مضاربہ کی بنیاد پر رقوم حاصل کر سکتے ہیں۔

اسلامی بینک اپنے مرابحہ، اجارہ اور دیگر مالکاری اثاثہ جات کی بنیاد پر صکوک جاری کر کے بھی نقدی حاصل کر سکتا ہے۔اس کے لیے پول میں مرابحہ اور نقدا اثاثہ جات کا حصہ 51 فیصد سے کم ہونا چاہیے۔پختگی پر سرمایہ کاری کرنے والا بینک سرمایہ اور نفع حاصل کر لے گا۔

نقدی کی ضروریات سلم کے متوازی معاہدوں سے بھی پوری کی جا سکتی ہیں۔سلم کے اصول کے مطابق خریدنے والا ساری قیمت فروخت کرنے والے کو فوری طور پر ادا کرنے کا پابند ہوتا ہے۔

نقدی کے حصول اور اُس کی سرمایہ کاری کے لیے کئی اسلامی بینک تورق کا طریقہ بھی استعمال کر رہے ہیں۔ عام طور پر یعنی مروجہ طریقے کے مطابق فاضل نقدی والا اور نقدی کی ضرورت والا بینک باہمی صلاح مشورے سے کسی ایسے اثاثہ کا انتخاب کرتے ہیں جو مارکیٹ میں بآسانی خریدا و بیچا جا سکتا ہو (جیسے اشیاء کی منڈیوں میں فروخت کی جانے والی دھاتیں یا اچھی شہرت کے حصص (Blue chips)۔اسلامی بینک وہ اثاثہ ادھار (مرابحہ کی بنیاد پر) خرید کر مارکیٹ میں فروخت کر کے نقدی حاصل کر لیتا ہے۔اگر نقدی کاروبار میں لگانا ہو تو اس عمل کا ریورس معاملہ کر کے مالکاری کا مقصد پورا کیا جا سکتا ہے۔ بظاہر یہ عمل بہت سادہ اور آسان نظر آتا ہے مگر اسے شرعی اصولوں کے مطابق رکھنے کے لیے بہت زیادہ احتیاط کی ضرورت ہے۔اشیاء خریدتے اور فروخت کرتے وقت تجارت اور متعلقہ موڈز کے تمام لوازمات پر عملدر آمد کو یقینی بنایا جانا چاہیے۔

تورق کو جب مالکاری کے طریقے کے طور پر استعمال کیا جائے تو اس سے بینکوں کو گارنٹی شدہ مقررہ منافع

ملتا ہے۔ ملائشیا میں اسلامی بینکوں نے جو کریڈیٹ کارڈ جاری کیے ہیں وہ تورق کے ساتھ ساتھ بائی بیک کے تصور پر کام کرتے ہیں اس لیے شریعہ اسکالرز کی غالب اکثریت ایسے کارڈز کو غیر اسلامی قرار دیتی ہے۔

مڈل ایسٹ میں کام کرنے والے کئی اسلامی بینک کموڈیٹی مرابحہ کی ایک پراڈکٹ کا استعمال کرتے ہیں جو عملی طور پر تورق کی شکل اختیار کرتی ہے۔ تاہم یہ ایک مشکوک پراڈکٹ ہے اور اسلامی بینکاری کے اہلکاروں کو یہ احساس ہونا چاہیے کہ یہ ایسی ناگزیر صورتوں میں ہی استعمال کی جائے جہاں سود سے بچاؤ کا کوئی متبادل سرے سے موجود ہی نہ ہو۔ اور وہ بھی شریعہ بورڈ کی کڑی نگرانی کے تحت ہونا چاہیے۔ تورق جیسی پراڈکٹ کا وسیع استعمال جس میں شرعی لوازمات پورا کرنا بہت مشکل ہوتا ہے، اسلامی بینک کی صنعت کی ساکھ کے لیے نقصان دہ ثابت ہوسکتا ہے۔

14.4.5 پیشگی (Forward) سودے اور زرِ مبادلہ کا لین دین:

فارورڈ مارکیٹوں میں کرنسیاں یا اشیاء مستقبل کی تاریخ کے لیے فروخت کی جاتی ہیں جس میں دونوں پارٹیوں کی طرف سے حوالگی مستقبل کی تاریخ کے لیے مؤخر کی جاتی ہے۔ تاہم مال کی خصوصیات، حوالگی کی تاریخ اور جگہ اور اشیاء وزر کی مقدار پہلے طے کر لی جاتی ہے۔ اس طرح فروخت کنندہ قیمت میں ممکنہ کمی کے خطرے سے بچاؤ حاصل کر لیتا ہے اور خریدار کو نہ صرف بروقت مال ملنے کا یقین ہو جاتا ہے بلکہ وہ اُس وقت تک جب اُسے مال کی ضرورت ہوتی ہے، اُس کی قیمت میں ممکنہ اضافے سے بھی محفوظ رہتا ہے۔ مگر چونکہ عملاً حوالگی اور قبضہ نہیں دیا اور لیا جاتا اس لیے بین الاقوامی فاریکس مارکیٹوں میں جعلی اثاثہ جات وجود میں آتے رہتے ہیں اور نہ صرف پارٹیوں میں سے کسی ایک کا استحصال ہوتا ہے بلکہ مارکیٹ عدمِ استحکام کا شکار بھی ہوتی ہے۔ جیسا کہ ہم ابواب 3، 4 اور 6 میں بیان کر چکے ہیں اسلامی معاشیات کے مطابق کرنسیوں کے تبادلہ کے قانون اشیاء کی خرید وفروخت کے قوانین سے مختلف ہیں۔ کرنسیوں کے لین دین کے رولز مختصراً نیچے دیئے جا رہے ہیں۔

زرِ مبادلہ اور کرنسیوں کے تبادلوں میں دونوں فریق سودے کے بعد جدا ہونے سے پہلے قبضہ لے لیں یہ قبضہ طبعی یا حکمی ہوسکتا ہے۔ اگر دونوں طرف سے کرنسی بھی ایک جیسی ہو تو مبادلہ کی مالیت برابر برابر ہونی چاہیے خواہ ایک طرف کاغذی زر ہو اور دوسری طرف اُس کرنسی کے سکے۔ جیسے 5 پاؤنڈ کے نوٹ کو 5 پاؤنڈ کے سکے کے عوض ہی بیچا جا سکتا ہے، اس سے زیادہ سود ہوگا۔ مبادلہ دست بدست ہونا چاہیے یعنی دونوں میں سے کسی ایک کی حوالگی بھی مؤخر نہیں کی جا سکتی۔ تبرّع کی بنیاد پر دیئے جانے والے قرضہ جات جن پر قرض دینے والا کوئی آمدن/نفع وصول نہیں کرتا، غیر معاوضہ عقود ہیں اور تبادلۂ زر کے اوپر بیان کیے گئے قانون سے مستثنیٰ ہیں۔ جدید مالیاتی لین دین پر کرنسیوں کے اسلامی قانونِ تبادلہ کے چند اثرات کا تذکرہ نیچے پیش کیا جا رہا ہے۔

جب کسی کرنسی کی فروخت کا معاہدہ مکمل کیا جائے اُسی وقت دونوں طرف کی کرنسیوں کی حوالگی کردی جائے۔ قبضہ اور حوالگی طبعی بھی ہوسکتی ہے اور حکمی بھی۔ متفرق اثاثہ جات کا قبضہ اُن کی الگ الگ نوعیت اور مروجہ کاروباری طریقہ کے مطابق مختلف انداز سے ہوتا ہے، زر اور کرنسیوں کا طبعی قبضہ دونوں طرف دست بدست اور بیک وقت حوالگی سے ہوتا ہے۔ کرنسی کی کسی مقدار یا کسی اثاثے کا حکمی قبضہ اُس وقت متصور ہوتا ہے جب فروخت کنندہ خریدار کو متعلقہ کرنسی کی حوالگی اور اس کے استعمال کے قابل کردے اگرچہ طبعی طور پر وہ چیز یا کرنسی خریدار کے ہاتھ میں نہ آئی ہو۔ حکمی قبضے کی کچھ شکلیں جو شرعی اور مروجہ کاروباری اصولوں کے مطابق ہیں، ذیل میں دی جارہی ہیں:

1. طے کردہ رقم گاہک کے کھاتے میں بلاواسطہ طور پر یا بینک ٹرانسفر کے ذریعے کریڈٹ کردی جائے۔
2. کسی گاہک نے اگر اسلامی بینک کے پاس پہلے سے کوئی رقم رکھوائی ہوئی ہو تو اُس سے ڈیبٹ (Debit) کے ذریعے زرِمبادلہ کا اسپاٹ یعنی نقد یا دست بدست تبادلہ۔
3. کسی گاہک کے کہنے پر بینک اُس کے اکاؤنٹ کو ڈیبٹ کرے اور دوسری کرنسی میں اُس کے اکاؤنٹ کو کریڈٹ کردے جو خواہ اُسی بینک میں ہو یا کسی اور اسلامی بینک میں۔
4. چیکوں کی وصولی حکمی قبضہ شمار ہوگی بشرطیکہ چیک جاری کرنے والے کے اُس کرنسی میں اکاؤنٹ میں لکھی گئی رقم کے برابر یا اُس سے زیادہ رقم موجود ہو اور یہ کہ بینک نے اتنے بیلنس کو ادائیگی کے لیے بلاک کردیا ہو۔
5. اگر کرنسی کا خریدار کریڈٹ / چارج کارڈ ہولڈر ہو تو اُس کی طرف سے دستخط شدہ ووچر (جو وہ فروخت کرنے والے کو جاری کرے گا) اس پر مندرجہ رقم کے حکمی قبضے / حوالگی کا مظہر ہوگا بشرطیکہ اسلامی بینک جس نے کارڈ جاری کیا ہے وہ کارڈ قبول کرنے والے مرچنٹ کو بغیر کسی التوا کے ادائیگی کردے۔

اسلامی بینکوں کو اسپاٹ بنیادوں پر زرِمبادلہ کی ترسیلات کرنے اور خرید و فروخت کرنے کی اجازت ہے۔ البتہ دنیا کی زرمبادلہ کی مختلف منڈیوں میں ٹائم زون مختلف ہونے کی وجہ سے رقوم کی حتمی کلیرنس میں دو دن کا وقت لگ سکتا ہے اور شریعہ اسکالرز اس کی اجازت دیتے ہیں۔ لیکن معاملہ اُس دن کی شرح مبادلہ پر حتمی اور مکمل ہونا چاہیے جس دن تبادلہ طے کیا گیا۔

اسلامی بینک اندرون اور بیرونِ ملک زر کی ترسیلات کا کام کرسکتے ہیں۔ بیرونِ ملک کاروبار کے لیے انہیں بہت سے بینکوں سے نمائندگی (Correspondence) کے تعلقات قائم کرنا پڑتے ہیں۔ چونکہ دنیا کے بڑے بڑے تجارتی سینٹرز میں زیادہ تر بینک سودی ہیں اس لیے اسلامی بینکوں کے لیے شرعی قوانین کے مطابق کام کرنا ایک چیلنج ہے۔ کئی اسلامی بینکوں نے سودی بینکوں سے ایسے معاملات میں سود نہ دینے اور نہ ہی لینے کی بنیاد پر کام کرنے کے معاہدے کر رکھے ہیں۔ وہ باہمی طور پر طے شدہ مقدار کے لیے زرمبادلہ کا

بیلنس رکھتے ہیں جو عموماً کریڈٹ کی حالت میں رہتا ہے۔ضرورت پڑنے پر جواباً اُن کو محدود حد تک غیر سودی ڈیبٹ کی بھی اجازت ہوتی ہے۔

ایسے دودیون جو مختلف کرنسیوں میں ہوں اور جن کو قرضہ کے طور پر ہی شمار کیا جاتا ہو، کا تبادلہ جائز ہے بشرطیکہ یہ مبادلہ واجبات کی ادائیگی کی ضمن میں ہی ہو اور (تاخیر کے ساتھ) دو کرنسیوں کے باہمی تبادلے کا ذریعہ نہ بن جائے۔اس کی کچھ صورتیں یہ ہو سکتی ہیں: دو دیون کی ادائیگیوں کے لیے جہاں ایک فریق نے دوسرے کو قرض کیا دینار کی شکل میں قرض ادا کرنا ہو اور دوسرے نے پہلے کو کسی اور کرنسی ،فرض کیا درہم میں قرض کی ادائیگی کرنی ہو ، اُس صورت میں دونوں فریق کل واجبات یا اُن کے کسی حصے کی ادائیگی کے لیے شرحِ مبادلہ کے بارے میں طے کر سکتے ہیں۔اس طرح کا معاملہ (Set-off) (قابلِ وصول قرضے کو واجب الادا قرضے کے بدلے چکانا) کہلاتا ہے۔ایک قرض خواہ کسی کرنسی میں دیا گیا قرضہ کسی دوسری کرنسی میں وصول کر سکتا ہے بشرطیکہ یہ تسویہ ایک اسپاٹ معاملے کے طور پر اُس دن کی اسپاٹ شرحِ مبادلہ کی بنیاد پر کیا جائے جس دن یہ تسویہ ہو رہا ہو۔[1]

زر اور زری اکائیوں کے باہمی تبادلے کے شرعی قوانین کے مطابق مشارکہ اور مضاربہ کے معاہدوں میں ایک حصہ دار کے لیے جائز نہیں کہ دوسرے حصہ دار کے لیے مشترکہ کاروبار میں کرنسیوں کی شرحِ مبادلہ سے متعلق کاروباری خطرات کا ضامن بن جائے۔تاہم کوئی تیسرا فریق رضا کارانہ طور پر گارنٹی فراہم کر سکتا ہے بشرطیکہ یہ گارنٹی مشارکہ معاہدے کا باقاعدہ حصہ نہ ہو۔

فارورڈ کرنسی کور (زرمبادلہ کا پیشگی تحفظ):

اسلامی مالکاری نظام میں زرمبادلہ کے پیشگی معاہدے جائز ہیں بشرطیکہ وہ مستقبل کی باہمی طے کردہ تاریخ پر حوالگی دینے اور لینے کے پختہ عزم پر مبنی ہوں۔اگر مبادلہ کی کرنسیوں کی باقاعدہ حوالگی مقصد نہ ہو تو پیشگی معاہدے جائز نہیں ہوں گے۔شرعی پابندیوں کی بنا پر ان سودوں کی حیثیت یکطرفہ وعدے کی ہو گی جس کے تحت وعدہ کرنے والا مستقبل کی طے کردہ تاریخ کو دوسرے فریق کے ساتھ طے شدہ شرح پر ایک کرنسی فروخت کرے گا۔یہ کوئی حقیقی اور حتمی فروخت کا معاہدہ نہیں ہو گا۔یکطرفہ معاہدہ جو بظاہر ایک اخلاقی ذمہ داری کا تعین کرتا ہے، وعدہ کرنے والے کے لیے لازم ہونے کی وجہ سے مارکیٹ میں جانا پہچانا اور مؤثر شمار ہوتا ہے۔کئی صورتوں میں وعدہ خلافی کرنے والوں کو آئندہ کے معاملات کے لیے نااہل قرار دے دیا جاتا ہے تاہم دوطرفہ معاہدہ لازم ہونے کی صورت میں اکثر فقہا کے نزدیک منع ہے کیونکہ یہ عملاً معاہدے کی ہی شکل اختیار کر لیتا ہے۔

بینکوں سے متعلق معاصر شریعہ اسکالرز کے نزدیک درج ذیل شرائط کے ساتھ پیشگی طور پر فارن کرنسی کا

---

[1] آئی او فی ،(2004-05a) اسٹینڈرڈ آن سیٹ آف ،ص 48- 46؛ اسٹینڈرڈ آن کرنسی ؛شق 10 / 2 ص 8۔

کور لینا جائز ہے:

1. فارن کرنسی کسی حقیقی تجارتی مقاصد یا ادائیگیوں کے لیے درکار ہو۔ اسلامی بینک ذہن میں رکھیں کہ ضرورت باقاعدہ دستاویزی ثبوت کی بنیاد پر ہوتا کہ کور دینے کی سہولت سٹہ بازی اور شارٹ سیلنگ کے لیے استعمال نہ ہوسکے۔ چنانچہ کسی کرنسی ڈیلر کو فارورڈ کور فراہم نہیں کیا جاسکتا ہے۔
2. فارورڈ کور زرمبادلہ فروخت کرنے یا خریدنے کے یکطرفہ وعدے کی بنیاد پر ہوگا نہ کہ باقاعدہ خرید یا فروخت کے معاہدے کے طور پر یا دوطرفہ وعدہ کی صورت میں۔ دوسرے الفاظ میں باقاعدہ تبادلہ (خرید وفروخت) طے شدہ شرح پر مستقبل کی طے شدہ تاریخ پر دست بدست ہوگا۔ البتہ اُس تبادلے کی شرح وہ ہوگی جس کا شروع میں وعدہ کیا گیا ہوگا۔
3. اگرچہ وعدے کے طور پر ملکی کرنسی کے مقابلے میں بیرونی کرنسی کی قیمت مقرر کرنا صحیح ہے، اس کے لیے کوئی فارورڈ کور فیس نہیں لی جاسکتی۔ تاہم بینک اپنے گاہک سے ارادہ کی پختگی کا اظہار کرنے والی رقم (Earnest Money) وصول کرسکتا ہے جس کے مطابق وہ مستقبل میں طے شدہ تاریخ پر زرمبادلہ کی خرید/فروخت کرے گا اگر طے شدہ وقت پر وعدہ کرنے والا فریق اپنے وعدے کے مطابق کرنسی کا تبادلہ نہیں کرتا تو اُسے دوسری پارٹی کو ہونے والے حقیقی نقصان کی تلافی کرنا ہوگی۔

14.4.6 مرکزی بینکوں کی طرف سے مکرر مالکاری:

زراعت، برآمدات اور معیشت کے بنیادی ڈھانچے جیسے کئی ایک ترجیحی شعبہ جات میں سرمایہ کاری کو فروغ دینے کے لیے کچھ مرکزی بینک تجارتی بینکوں یا غیر بینکی مالیاتی اداروں کی طرف سے اُن شعبہ جات کی مالکاری کی صورت میں بینکوں اور مالیاتی اداروں کی مکرر مالکاری کرتے ہیں۔ یہ مکرر مالکاری عموماً سود کی بنیاد پر کی جاتی ہے مگر اسے اسلامی بنیادوں پر بھی استوار کیا جاسکتا ہے۔ مثال کے طور پر پاکستان کا مرکزی بینک مشارکہ کی بنیاد پر اسلامی بینکوں کو برآمدی مکرر مالکاری فراہم کرتا ہے۔ اس کے نمایاں پہلو نیچے بیان کیے جارہے ہیں:

اسلامک ایکسپورٹ ری فنانس سکیم (IERS) کے تحت مرکزی بینک ایسے اسلامی بینک کے مشارکہ پول پر ہونے والے منافع میں حصہ وصول کرتا ہے جو اس اسکیم کے تحت کسی اسلامی موڈ کی بنیاد پر برآمدی مالکاری فراہم کرتا ہے۔ اسلامی بینک اپنے وسائل سے اس اسکیم کے تحت برآمدی مالکاری فراہم کرنے کے بعد اسٹیٹ بینک کو رپورٹ پیش کرتا ہے جو اتنی رقم اسلامی بینک کے پاس بنائے گئے پول میں ڈال دیتا ہے۔ مشارکہ پول میں یہ رقم اسٹیٹ بینک کی سرمایہ کاری شمار ہوتی ہے۔ اگر حقیقی منافع روایتی برآمدی اسکیم (E F S) پر اسٹیٹ بینک کی طرف سے لیے جانے والی شرح سے زیادہ بنتا ہو تو آئی ای آر ایس پر اسٹیٹ بینک کے حصے کا اضافی منافع ایک تکافل فنڈ میں ڈال دیا جاتا ہے جس کی حیثیت ایک محفوظ (Reserve) فنڈ کی ہوتی

ہے جو اسٹیٹ بینک کے زیرِ انتظام ہوتا ہے۔اگر کبھی کوئی نقصان ہوتو وہ نقصان اس فنڈ سے پورا کیا جا سکتا ہے۔دیگر پہلو یہ ہیں:

1. یہ سہولت صرف ایسے معاملے کے تحت میسر ہے جس کے لیے اسلامی بینک کے شریعہ بورڈ کی منظور کردہ کسی اسلامک موڈ کے تحت مالکاری فراہم کی گئی ہو۔
2. اسلامی بینک جو اسٹیٹ بینک سے مکرر مالکاری لینے کا خواہشمند ہو وہ اچھی شہرت کی، فرض کیا ایسی 10 کمپنیوں کا مشارکہ پول قائم کرتا ہے جن کو اُس نے مالکاری فراہم کر رکھی ہو۔ان میں برآمدی، اشیاء سازی یا دیگر کاروبار کرنے والی ایسی کمپنیاں ہونی چاہئیں (i) جن کا اسٹاک مارکیٹ میں ریکارڈ اچھا ہو، (ii) اسٹیٹ بینک کی طرف سے منظور شدہ ریٹنگ کمپنیوں کی طرف سے دی گئی ریٹنگ کم سے کم +B ہو (یہ ریٹنگ اسلامی بینکوں کی مالکاری فراہم کرنے کی اپنی شرائط کے مطابق بھی ہو، اور (iii) گذشتہ 3 سالوں کے دوران اُس کی ایکوئٹی پر آمدن (R O E) اُن سالوں کے دوران اسٹیٹ بینک کی روایتی مالکاری اسکیم پر لیے گئے ریٹرن سے زیادہ ہو۔ایسی کمپنیاں جن کے کاروبار کا عرصہ ویسے ہی 3 سال سے کم ہو اُن کی (ROE) پر اسٹیٹ بینک انفرادی طور پر غور کرتا ہے۔اسٹیٹ بینک اس امر کو یقینی بنانا چاہتا ہے کہ پول کے لیے چُنی گئی کمپنیوں کی کریڈٹ رپورٹ "کریڈٹ انفارمیشن بیورو" کے ریکارڈ کے مطابق اچھی ہو۔
3. اسلامی بینک آئی ای آر ایس پول پر جو منافع کماتا ہے یومیہ حاصل کی بنیاد پر طے شدہ نسبت سے اس کے مجموعی منافع سے اپنا حصہ وصول کرتا ہے (خام آمدن اُس مدت کے دوران پروڈینشل ریگولیشن کے تحت کی گئی کوئی پرووِیژن + پہلی مدت کے نقصان والی رقوم اور پرووِیژن کی واپسی)۔
4. اسلامی بینک کے سالانہ آڈٹ کے مطابق اگر اسٹیٹ بینک کے حصے کا منافع اُس نفع سے زیادہ ہے جو سہ ماہی بنیادوں پر اسٹیٹ بینک کو ادا کیا گیا ہوتو اسلامی بینک حساب ہونے کے 7 یوم کے اندر اندر نفع کی اضافی رقم کو ایک خصوصی اور غیر کاروباری قسم کے تکافل فنڈ میں جمع کروائے گا جو اسٹیٹ بینک کے اُس شہر کے دفتر میں قائم کیا جائے گا جہاں اسلامی بینک کا صدر دفتر یا کنٹری آفس موجود ہو۔
5. اگر سالانہ حسابات کے مطابق بینک کے حصے کا منافع اُسے سہ ماہی بنیادوں پر ادا کئے جانے والی عبوری رقم سے کم نکلے تو اسٹیٹ بینک مندرجہ بالا تکافل فنڈ میں سے اتنی رقم اسلامی بینک کو ادا کرے گا۔
6. اگر سالانہ حسابات نقصان ظاہر کریں تو اسٹیٹ بینک اور اسلامی بینک دونوں پول میں اپنی اپنی یومیہ حاصل سے نکالی گئی سرمایہ کاری کے تناسب سے خسارہ برداشت کریں گے۔اسٹیٹ بینک کا نقصان پہلے مرحلے میں تکافل فنڈ سے پورا کیا جائے گا۔اگر پھر بھی کوئی نقصان باقی رہ جائے تو وہ اسٹیٹ بینک برداشت کرے گا۔
7. نقصان کی صورت میں اسلامی بینک کا یہ حق ہے کہ اسٹیٹ بینک کو دیئے گئے عبوری منافع کو واپس

حاصل کرے۔ اپنی سرمایہ کاری کے مطابق اسٹیٹ بینک کو اصل سرمائے پر نقصان بھی برداشت کرنا پڑے گا۔

14.4.7 الیکٹرانک زر کا کردار ادا کرنے والے کارڈ

ڈیبٹ، چارج، کریڈٹ اور اے ٹی ایم کارڈز:

مجموعی طور پر 4 اقسام کے کارڈ جو پلاسٹک منی کی نمائندگی کرتے ہیں اور جن کو گاہکوں کی طرف سے نقدی نکالنے، قرضہ کی سہولت حاصل کرنے یا خوراک اور دیگر اشیاء و خدمات کی خریداری پر ادائیگی کے لیے بینک یا دیگر ادارے جاری کرتے ہیں اُن میں ڈیبٹ کارڈ، چارج کارڈ، کریڈٹ کارڈ اور اے ٹی ایم کارڈ شامل ہیں۔ یہ کارڈ اپنے حاملین کو نقدی، حفاظت، رقم کی منتقلی اور بوقتِ ضرورت قرض کی سہولتیں بہم پہنچاتے ہیں۔ آئی او فی نے ان پر ایک الگ اسٹینڈرڈ (نمبر 2) جاری کیا ہے جو اسلامی بینکوں و مالیاتی اداروں کے لیے شریعہ کے ڈھانچے میں رہتے ہوئے الیکٹرانک زر جاری کرنے کے لیے ایک مفید بنیاد فراہم کرتا ہے۔[1]

پہلے ہم ان کارڈز کے عمومی پہلو اور خصوصیات اختصار کے ساتھ بیان کرتے ہیں:

ڈیبٹ کارڈ گاہک کے کھاتے میں موجود رقم کے مقابل جاری کیا جاتا ہے یہ کارڈ اپنے حامل کو اُس کے اکاؤنٹ میں موجود رقم کی حد تک نقدی حاصل کرنے اور خریداری کے وقت ادائیگی کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ کارڈ استعمال ہونے کے فوراً بعد کھاتے سے اُتنی رقم منہا کر لی جاتی ہے۔ اس کارڈ کے تحت قرض کی سہولت حاصل نہیں ہوتی۔ اس کارڈ کو جاری کرنے والے ادارے عام طور پر کارڈ کے استعمال پر کوئی فیس نہیں لیتے۔ البتہ جب کسی دوسرے ادارے یا بینک سے نقدی حاصل کرنے یا کوئی دوسری کرنسی حاصل کرنے کے لیے یہ کارڈ استعمال کیا جاتا ہے تو وہ فیس لیتے ہیں۔ ڈیبٹ کارڈ جاری کرنے والے اکثر ادارے بغیر کسی چارج کے اپنے گاہکوں کو اس طرح کے کارڈ جاری کر دیتے ہیں جبکہ کئی ادارے اجراء کے عوض فیس لیتے ہیں، کئی ادارے ایسے کارڈز کو ادائیگی کے لیے استعمال کرنے والے تاجر فریق سے متعلقہ سودے کے فیصد کے حساب سے فیس لیتے ہیں۔

چارج کارڈ ادائیگی کے ذریعے کے ساتھ ساتھ مقررہ مدت میں ایک مقررہ حد تک اپنے حامل کو قرضے کی سہولت بھی فراہم کرتے ہیں، یہ بھی اشیاء و خدمات کے عوض ادائیگیاں کرنے اور نقدی حاصل کرنے کے کام آتے ہیں۔ تاہم یہ گردشی سہولت (Revolving Credit) فراہم نہیں کرتے اور جاری کرنے والا ادارہ ادائیگی کے لیے جو حساب جاری کرے اُس کے مطابق کارڈ ہولڈر پر ادائیگی کرنا لازم ہوتا ہے۔ مفت اُدھار کی مدت (Free Credit Period) کے بعد ادائیگی کی صورت میں سود بھی وصول کیا جاتا

[1] آئی او فی، (2004-05a) اسٹینڈرڈ آن کارڈز، ص 27-16۔

ہے۔ادارہ کارڈ کے استعمال پر کارڈ ہولڈر سے کوئی فیس وصول نہیں کرتا البتہ ادائیگی کے لیے اِسے قبول کرنے والی پارٹی (مرچنٹ وغیرہ) سے فیصد کے حساب سے کمیشن وصول کرتا ہے۔کارڈ ہولڈر اور ادائیگی کے لیے کارڈ قبول کرنے والی پارٹی کے مابین کسی بھی قسم کے تعلق یعنی لین دین سے قطع نظر کارڈ جاری کرنے والے ادارے کو حامل کارڈ سے غیر مشروط اور بغیر کسی رکاوٹ کے اُس رقم کی وصولی کا حق ہوتا ہے جو وہ اُس کی طرف سے حاصل کرتا ہے۔

کریڈٹ کارڈ قرض کی گردشی سہولت بھی فراہم کرتے ہیں۔ ادھار لینے والا کارڈ ہولڈر منظور شدہ حد (Limit) تک رقوم نکلوایا استعمال کرسکتا ہے۔اُس حد کے اندر اندر جیسے جیسے رقوم ادھار لی اور واپس کی جاتی ہیں ویسے ویسے میسّر کریڈٹ لمٹ گھٹتی بڑھتی رہتی ہے۔دوسرے الفاظ میں کریڈٹ کی منظور شدہ رقم بار بار استعمال کی جاسکتی ہے۔کارڈ پر ادھار کی سہولت حاصل کرنے والا استعمال کردہ یا نکلوائی گئی رقم پر سود ادا کرتا ہے۔کارڈ جاری کرنے والے ادارے کی طرف سے ادائیگی کے کم سے کم تقاضے کو مدنظر رکھتے ہوئے کارڈ ہولڈر قسطوں میں یا طے شدہ وقت پر پوری ادائیگی کرنے کا پابند ہوتا ہے،منظور شدہ لمٹ کے اندر رہتے ہوئے کارڈ ہولڈر کارڈ کو نقدی نکلوانے کے ساتھ ساتھ ادائیگیوں کے لیے استعمال کرسکتا ہے۔فری کریڈٹ کی مدت کا تعین بینک یا ادارے کی طرف سے کیا جاتا ہے۔اور اگر اُس مدت کے دوران ادائیگی کردی جائے تو کوئی سود وصول نہیں کیا جاتا۔نقد رقوم نکلوانے کی صورت میں کارڈ ہولڈر کو سود ادا کرنا ہوتا ہے جس کی شرح کسی معیشت میں مروجہ عام کاروباری شرح سود سے زیادہ ہوتی ہے۔کارڈ کے استعمال پر کارڈ ہولڈر سے کوئی فیس نہیں لی جاتی۔البتہ ادائیگیوں کے لیے کارڈ کو قبول کرنے والوں سے کمیشن وصول کیا جاتا ہے۔جاری کرنے والے ادارے یا بینک کی یہ ذمہ داری ہوتی ہے کہ وہ کارڈ ہولڈر کی طرف سے خریداری کے عوض کارڈ قبول کرنے والوں کو ادائیگی کرے۔اسی طرح اُسے یہ رقم کارڈ ہولڈر سے وصول کرنے کا حق ہوتا ہے۔قطع نظر اس کے کہ کارڈ قبول کرنے والی پارٹی اور کارڈ ہولڈر کے درمیان کیا کاروباری تعلق ہے۔

ان کارڈز میں سے ہماری بحث کیلئے سب سے اہم کریڈٹ کارڈ ہیں جو گردشی قرض کی سہولت، ہنگامی وقت میں خریداری کے لیے رقوم، ایک ہی انسٹرومنٹ یعنی کارڈ کے ذریعے پوری دنیا میں ادائیگیوں کے لیے سہولت اور مالیاتی تحفظ فراہم کرتے ہیں۔ جدہ میں کام کرنے والی او آئی سی کی اسلامک فقہ کونسل نے کریڈٹ کارڈ کی تعریف اس طرح کی ہے:

> ''کریڈٹ کارڈ ایک ایسی دستاویز ہے جو کسی بینک کی طرف سے کسی طبعی یا قانونی شخص کو ایک معاہدے کے تحت جاری کی جاتی ہے۔کارڈ ہولڈر اس کی مدد سے ایسے لوگوں/اداروں سے اشیاء وخدمات خرید سکتا ہے جو نقد ادائیگی کی بجائے اس کارڈ کو قبول کرلیتے ہیں۔ادائیگی کارڈ جاری کرنے والا بینک کردیتا ہے جو معاہدے کی شرائط اور حالات کے مطابق کارڈ ہولڈر سے وصولی کرتا ہے۔''

متفرق کارڈز کی شرعی حیثیت:

اسلامک فقہ کونسل نے اپنے بارہویں اجلاس (23 تا 28 ستمبر 2000ء) میں یہ قرار دیا:

''اگر کریڈٹ کارڈ کی شرائط میں سود کی شق شامل ہو تو اسے جاری کرنا اور استعمال میں لانا جائز نہیں۔ یہ عدم جواز اُس صورت میں بھی ہوگا جب کارڈ ہولڈر کا ارادہ یہ ہو کہ وہ سود لگنے سے پہلے کی مدت میں یعنی فری کریڈٹ پیریڈ میں ہی قیمت کی ادائیگی کر دے گا۔ تاہم ایسے کارڈز جاری کیے جاسکتے ہیں جن کے معاہدوں میں ادھار کی صورت میں سود عائد کرنے کی شق شامل نہ ہو۔ بینک کارڈ جاری کرتے ہوئے یا اُن کی تجدید کرتے ہوئے کوئی رقم اپنی خدمات کے عوض کے طور پر لے سکتا ہے۔ خدمات کے عوض لیے گئے مقررہ کمیشن یا فیس کے اوپر لی گئی کوئی بھی رقم سود ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔ کارڈ ہولڈر اس کارڈ کے ذریعے جس تاجر سے کوئی چیز خریدتا ہے بینک اُس سے بھی کمیشن حاصل کرسکتا ہے بشرطیکہ وہ چیز ایک ہی قیمت پر بیچی جائے خواہ نقد ہو یا ادھار''

اس سے معلوم ہوا کہ کریڈٹ کارڈ پر ابتدائی طور پر یا وقتاً فوقتاً لی جانے والی فیس شرعی لحاظ سے کوئی مسئلہ نہیں ہے تاہم کریڈٹ کارڈ کے ذریعے سود کی بنیاد پر کی جانے والی مالکاری ممنوع ہے۔ اس طرح اسلامی کریڈٹ کارڈ اصولاً ایسے چارج کارڈز کی شکل میں جاری کیے جاسکتے ہیں جن میں کارڈ ہولڈر سے کارڈ کے اجراء اور اُن کی تجدید کے عوض فیس/سروس چارج لیا جائے اور/یا ایسے مرچنٹس سے کمیشن حاصل کیا جائے جو ادائیگی کے لیے ان کو قبول کریں۔ تاہم اگر کسی معاملے میں قرض یا دین وجود میں آئے تو اُس پر کارڈ ہولڈر سے کوئی اضافہ نہ وصول کیا جائے۔

اسلامی بنیادوں پر ڈیبٹ کارڈ جاری اور استعمال کیا جاسکتا ہے بشرطیکہ اُس میں کارڈ ہولڈر اپنے بیلنس سے اوپر جا ہی نہ سکتا ہو۔ اس صورت میں اُس پر سود عائد ہونے کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔ درج ذیل شرائط کے تحت چارج کارڈ بھی جاری کیے جاسکتے ہیں:

1. واجبات کی ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں کارڈ ہولڈر پر سود عائد کرنے کی شق معاہدے میں شامل نہیں ہونی چاہیے۔
2. اگر چارج کارڈ ہولڈر گارنٹی کے طور پر کچھ رقم جمع کرانے کا پابند ہو اور گاہک رقم کو استعمال نہ کرسکتا ہو تو کارڈ جاری کرنے والا ادارہ ضمانت کی اس رقم کو مضاربہ کی بنیاد پر کاروبار میں لگائے جس کا منافع بینک اور کارڈ ہولڈر کے درمیان طے شدہ نسبت سے تقسیم کیا جائے۔
3. کارڈ جاری کرنے والا ادارہ کارڈ ہولڈر کو اس بات کا پابند بنائے کہ وہ شریعت کی طرف سے منع کردہ کاموں کے لیے کارڈ استعمال نہیں کرے گا۔
4. اُن صورتوں میں ڈیبٹ یا چارج کارڈ کے ذریعے سونا، چاندی یا کوئی کرنسی خریدی جاسکتی ہے جہاں کارڈ جاری کرنے والا بینک اسے قبول کرنے والی پارٹی کو بغیر کسی ادھار (تاخیر) کے ادائیگی کردے۔

کوئی اسلامی بینک یا ادارہ ایسا کریڈٹ کارڈ جاری نہیں کر سکتا جو گردشی سودی سہولت فراہم کرتا ہو یعنی اُس میں قرض یا دین کی رقم کی قسطوں میں ادائیگی کی صورت میں سود عائد ہونے کی شق موجود ہو۔ وہ ممبر شپ فیس، تجدید فیس یا تبدیلی فیس وصول کر سکتا ہے۔ اسلامی بینک فروخت کی گئی اشیاء وخدمات کی قیمت کے فیصد کی شکل میں کارڈ کو قبول کرنے والے مرچنٹس سے کمیشن بھی لے سکتے ہیں۔ شرعی حدود کے اندر رہتے ہوئے وہ کارڈز کو ریگولیٹ کرنے والی بین الاقوامی کمپنیوں کی رکنیت لے سکتے ہیں انہیں ممبر شپ فیس، سروس چارج وغیرہ دے سکتے ہیں بشرطیکہ اُس میں سود کی ادائیگی، خواہ وہ بالواسطہ طور پر ہو جیسے ادھار دینے کے عوض سروس چارج کے نام سے وصولی کرنا، شامل نہ ہو۔ کیش نکانے پر وہ کارڈ ہولڈر سے فلیٹ سروس چارج وصول کر سکتے ہیں۔ اُس سروس چارج کا تعلق نکالی گئی رقم سے نہیں ہونا چاہیے۔

اسلامی مالکاری ادارے کارڈ ہولڈر کو شریعت میں ممنوعہ سہولتیں فراہم نہیں کر سکتے جیسے روایتی بیمہ پالیسیاں، ممنوعہ اشیاء کے تحائف یا ممنوعہ جگہوں میں داخلہ وغیرہ۔ البتہ وہ کسی خدمت میں ترجیح کا حق، ہوٹل، ایئر لائن یا ریسٹورنٹ میں ریزرویشن وغیرہ میں ڈسکاؤنٹ دے سکتے ہیں۔ اس طرح اسلامی کریڈٹ کارڈ کی ممکنہ خصوصیات درج ذیل ہو سکتی ہیں:۔

- کارڈ کے اجراء اور اُس کے استعمال کو ممکن بنانے پر ہونے والے اخراجات کو پورا کرنے کے لیے شروع میں اور سالانہ لی جانے والی فیس جائز ہے۔
- غیر سودی قرضے کی گردشی حد ہو سکتی ہے۔
- کارڈ اپنے ہولڈر کو ایک خاص حد تک اشیاء وخدمات کے عوض ادائیگی کرنے کا حق دیتا ہے۔
- ہنگامی صورتوں کے لیے نقد رقوم کی لمٹ جو بلا سود ہو مقرر کی جا سکتی ہے۔
- کارڈ کو قبول کرنے والے مرچنٹس سے لیا جانے والا فیصد کمیشن جائز ہے۔
- یہ بھی ممکن ہے کہ ادھار لینے کی صورت میں اصل رقم کے ایک حصے کی ادائیگی ماہانہ بنیادوں پر کی جائے اور باقی کی ادائیگی مؤخر کی جائے مگر اُس پر کوئی سود عائد نہ کیا جائے۔
- بروقت ادائیگی نہ کرنے کی صورت میں جرمانہ عائد کیا جا سکتا ہے، جو خیراتی کاموں پر استعمال ہو، نہ کہ کارڈ جاری کرنے والے کی آمدنی شمار ہو۔
- ممنوعہ اشیاء ومقاصد کے لیے کارڈ استعمال نہیں ہونا چاہیے۔

متعدد مروّجہ اسلامی کریڈٹ کارڈز کی عملی صورت

امارات اسلامک بینک (E I B) کا کریڈٹ کارڈ:

یہ کارڈ سروچ چارج کی بنیاد پر جاری کیا جاتا ہے۔ کارڈ کی نوعیت کو مدِنظر رکھتے ہوئے سالانہ فیس عائد کی جاتی ہے جس کی ادائیگی سہ ماہی بنیادوں پر کرنا ہوتی ہے۔ یہ چارج کارڈ کی طرح کا نہیں ہے جس

میں واجب الادا ہونے پر ساری رقم یکمشت ادا کرنا ہوتی ہے۔ای آئی بی میں کارڈ ہولڈر کو واجب الادا ہونے والی رقم کے 10 فیصد (کم سے کم 100 درہم) ہر ماہ ادا کرنے ہوتے ہیں۔کارڈ ہولڈرز کے لیے یہ مندرجہ ذیل فوائد رکھتا ہے۔

- کارڈ کی مفت فراہمی مستقر اہمی، اضافی یا سپلیمنٹری کارڈ کی بھی مفت فراہمی۔
- فری ای آئی بی اکاؤنٹ کی سہولت بغیر کسی کم سے کم رقم کی شرط کے۔
- نقدی ر چیک یا ای آئی بی اکاؤنٹ سے بلا واسطہ ڈیبٹ کے ذریعے تسویہ۔
- عالمی سطح پر استعمال کی سہولت۔
- 100 فیصد نقد رقم کی سہولت۔
- اکاؤنٹ آپریشن کی فری آن لائن سہولت۔
- 55 دنوں تک کا گریس پیریڈ۔
- یوٹیلٹی بلوں کی ادائیگی کا ذریعہ۔
- مخصوص کال سنٹر کے ذریعے ہمہ وقت ہیلپ۔
- واجب الادا رقوم پر کوئی سود عائد نہیں کیا جاتا، گاہک کو صرف مقرر کردہ سہ ماہی فیس ادا کرنا ہوتی ہے جس سے وہ منظور شدہ لمٹ تک کارڈ کو استعمال کر سکتا ہے۔

منظور کردہ حد (Limit) سے زیادہ استعمال کی صورت میں بینک جب اسٹیٹمنٹ گاہک کے حوالے کرتا ہے اُس وقت اضافی رقم واجب الادا ہو جاتی ہے۔لمٹ سے اوپر جانے پر 75 درہم وصول کئے جاتے ہیں قطع نظر اس کے کہ لمٹ کتنی اوور ہوئی ہے۔کارڈ کی نوعیت خواہ کیسی ہو، ایک ٹرانزیکشن سلپ حاصل کرنے کے عوض 25 درہم چارج کئے جاتے ہیں۔اگر مطلوبہ اسٹیٹمنٹ کی مدت 3 ماہ سے کم ہو تو فی کاپی اسٹیٹمنٹ 20 درہم لیے جاتے ہیں۔3 ماہ سے زیادہ کی اسٹیٹمنٹ کی صورت میں 100 درہم وصول کئے جاتے ہیں۔

ای آئی بی کی انتظامیہ کے مطابق بینک اپنے کارڈز پر جو سالانہ فیس عائد کرتا ہے وہ ممکن ہے کہ بظاہر روایتی بینکوں کی طرف سے وصول کی جانے والی سالانہ فیس سے زیادہ ہو، مگر سودی عنصر سے بالکل پاک ہونے کے ساتھ ساتھ اس میں کارڈ استعمال کرنے پر کوئی پوشیدہ اضافی چارجز نہیں ہیں۔عائد کی جانے والی فیس سے پیشگی طور پر گاہکوں کو مطلع کر دیا جاتا ہے۔اس لیے لازمی نہیں ہے کہ مناسب استعمال کی صورت میں یہ کارڈ مارکیٹ کے دیگر روایتی کارڈز کی نسبت مہنگا ہو۔[1]

بینک اسلام ملائشیا کارڈ (B I C):

یہ کارڈ بیع العینہ یعنی بائی بیک، ودیعہ یعنی امانت کے طور پر رقم جمع کروانا اور قرض الحسن کے عقود کی

[1] http://www.emiratesislamicbank.ae/eib/faqs/products/creditcardsfaqs.htm

بنیاد پر جاری کیا جاتا ہے، بینک اسلامی ملائیشیا نقد قیمت پر، فرض کیا کوئی زمین، گاہک کو فروخت کرتا ہے اور مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر کم قیمت پر فوراً واپس خرید لیتا ہے۔اس طرح فروخت کرنے اور دوبارہ خریدنے کی قیمتوں میں فرق بینک کی زیادہ سے زیادہ آمدنی ہوتا ہے برخلاف روایتی کارڈ کے جن پر عائد کیا جانے والا انٹرسٹ واپس ادائیگی تک بڑھتا رہتا ہے۔

بینک کی طرف سے دوبارہ خریدنے کی وجہ سے گاہک کو جو رقم حاصل ہوتی ہے وہ گاہک کے نام کے ودیعہ اکاؤنٹ میں ڈال دی جاتی ہے اور یہی اُس کی کریڈٹ لمٹ ہوتی ہے جسے وہ خریداری کرنے یا رقوم نکالنے کے لیے اُسی طرح استعمال کرسکتا ہے جس طرح روایتی کارڈ استعمال کئے جاتے ہیں۔فرق صرف یہ ہوتا ہے کہ ہر ٹرانزیکشن کی پشت پر ودیعہ اکاؤنٹ میں رقم موجود ہوتی ہے۔ہنگامی صورتوں میں غیر سودی قرض کی سہولت بھی فراہم کی جاتی ہے اور بینک سے منظوری کی صورت میں کارڈ ہولڈر اپنے ودیعہ کھاتے میں موجود لمٹ سے زیادہ رقم بھی حاصل کرسکتا ہے۔قرض کی مقدار کو مقررہ مدت میں ادا کرنا ہوتا ہے کوئی اضافی چارج یا فیس نہیں لی جاتی۔

بیع العینہ یعنی بائی بیک کے حیلے کی وجہ سے اس کارڈ کی شرعی پوزیشن قابل اعتراض ہے۔مشرقِ بعید کے کچھ علما کو چھوڑ کر تقریباً تمام علماء بیع العینہ کی اجازت نہیں دیتے۔اسلامی بینکاری میں دلچسپی رکھنے والے گاہک بھی مجموعی طور پر اس طرح کی پراڈکٹ کو شریعت سے مطابقت رکھنے والی پراڈکٹ شمار نہیں کرتے۔

اے ایم بینک برہاد التسلیف کارڈ:

یہ کارڈ بھی دو بیک وقت عقود یعنی نقد فروخت اور واپس اُدھار خریداری کی بنیاد پر جاری کیا جاتا ہے۔بعض اوقات (گاہک کی طرف سے) اُدھار فروخت پہلے ہوتی ہے اور (بینک کی طرف سے) نقد خرید بعد میں۔لیکن اس پہلے/بعد سے کوئی فرق نہیں پڑتا دونوں کا نتیجہ ایک ہی ہے یعنی بائی بیک۔اے ایم بینک نے اس مقصد کے لیے متعدد اثاثہ جات رکھے ہوئے ہیں جن کو فروخت کرنے کے فوراً بعد خرید لیا جاتا ہے جس سے بینک کو منافع اور گاہک کو لمٹ میسر ہوجاتی ہے جسے وہ کارڈ کے ذریعے استعمال کرسکتا ہے۔بینک 6 قسم کے ممنوعہ کاموں کے لیے کارڈ کے ذریعے ادائیگی کی اجازت نہیں دیتا جو یہ ہیں: شراب خانے (Bars)، ڈسکو کلب، نائٹ کلب، شراب کی خریداری، مساج سنٹرز اور جوئے بازی کا کاروبار۔[1]

کویت فنانس ہاؤس کا التیسیر کریڈٹ کارڈ:

ان کارڈز پر بھی سالانہ فیس عائد کی جاتی ہے جو ممکن ہے کہ روایتی کارڈز کی سالانہ فیس سے زیادہ ہو مگر ان میں کریڈٹ پر کوئی سود عائد نہیں کیا جاتا کارڈ کے استعمال سے کی جانے والی ٹرانزیکشن پر بھی کمیشن کی

---

① http://search.msn.com/results.aspx?srch=105&FORM=AS5&q=AmBank +Bank+Berhad+Al+-Taslif+Card(2007 جنوری).

صورت میں بینک آمدن حاصل کرتا ہے۔ ہر ماہ واجب الادا کل رقم کا ایک تہائی ادا کرنا ہوتا ہے۔ باقی دوتہائی رقم گردشی کریڈٹ اسکیم کے تحت اگلے ماہ میں رول اوور کردی جاتی ہے۔مگررول اوور پرکوئی سود عائد نہیں کیا جاتا۔اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ ہر ماہ کم سے کم ایک تہائی رقم جمع کروادی جائے یہ لازمی قرار دیا گیا ہے کہ یا تو کارڈ ہولڈر کا سیلری اکاؤنٹ کویت فنانس ہاؤس میں ہو یا کسی دوسرے اکاؤنٹ پر کے ایف ایچ کا اختیار یعنی لیئن (Lien) ہو۔[1]

التیسیر کارڈ کے ذریعے کارڈ ہولڈر مجاز ہوتا ہے کہ ایک ہی کریڈٹ لمٹ کے تحت اور ایک ہی شناختی نمبر (PIN) کے تحت ویزا کارڈ اور ماسٹر کارڈ رکھے اور استعمال کرے۔ کارڈ ہولڈر مرچنٹ کی ترجیح یا ویزا اور ماسٹر کارڈ کی کسی اسپیشل آفر کے تحت کوئی بھی کارڈ استعمال کرسکتا ہے۔اس کارڈ کی مقبولیت کا اندازہ اس سے لگایا جاسکتا ہے کہ ایک وقت میں اس کے ہولڈرز کی تعداد 4 لاکھ یعنی کویت کی کل ریٹیل مارکیٹ کا 35 فیصد تھی۔

کویت فنانس ہاؤس بحرین کا اجارہ کارڈ:

اجارہ کے تصور پر بنائی گئی یہ ایک نئی پراڈکٹ ہے لیکن اس کی تفصیلی خصوصیات کے بارے میں معلوم نہیں ہوسکا۔اس کے کارڈ ہولڈرز پائیدار قسم کی اشیائے صارفین 25 ماہ کے عرصے تک کی ادائیگی کی بنیاد پر خرید سکتے ہیں۔[2]

کارڈز کی دیگر ممکنہ شکلیں:

ماہرین کے مطابق مرابحہ کی بنیاد پر بھی کریڈٹ کارڈ جاری کیے جاسکتے ہیں۔اس میں بینک اسٹور سے اشیاء خریدے اور مرابحہ کی بنیاد پر کارڈ ہولڈر کے ہاتھ فروخت کردے۔اسٹور مرچنٹ بطور ایجنٹ مال فروخت کرے گا۔اس کے لیے بینک خود اپنا کریڈٹ کارڈ جاری کرے۔اس کارڈ کی ممکنہ خصوصیات درج ذیل ہوسکتی ہیں:

- کارڈ ہولڈر کے ساتھ ایک ماسٹر مرابحہ معاہدہ۔ ہر انفرادی معاملے کے لیے ایجاب وقبول کا نمونہ بھی اس میں طے کیا جاسکتا ہے۔
- اسلامی بینک مختلف مدتوں اور منافع کی مختلف شرحوں کے پیکجز پیش کرسکتا ہے۔
- متعلقہ مال کی قیمتِ فروخت متعین کرنے کے لیے وقت کے لحاظ سے زر کی قدر کے تصور کو استعمال کیا جاسکتا ہے۔ بقایا جات کی وصولیوں کے لیے اس کو استعمال نہیں کیا جاسکتا۔
- کارڈ جاری کرنے والا ادارہ کارڈ ہولڈر سے مندرجہ ذیل کی بنیاد پر معاملہ طے کرسکتا ہے: (i) کارڈ ہولڈر

[1] http://www.kfh.com/english/index.asp (جنوری 2007)

[2] http://www.islamic-commerce.net/index.php?name=News&file=article&sid=331

مرابحہ کی مدت کے مطابق اس طرح طے شدہ قیمت ادا کرے: مثال کے طور پر 100+5=105 یا (ii) دی گئی مدت میں لاگت کی بنیاد پر ادا کر دے، مثال کے طور پر 100، اور مرچنٹ سے ڈسکاؤنٹ حاصل کرے۔

مشارکہ کی بنیاد پر بھی کریڈٹ کارڈ جاری کیے جاسکتے ہیں۔ اس کے لیے بینک کسی اسٹور سے مشارکہ معاہدے کرے گا جس کے تحت اسلامی بینک نفع میں شراکت کی بنیاد پر اسٹور کو رقوم فراہم کرے گا۔ بینک کی طرف سے جاری کیے گئے کریڈٹ کارڈ کی بنیاد پر گاہک اسٹور سے اشیا خرید سکیں گے۔ اسٹور مالکان تجارتی کام سنبھالیں گے جبکہ بینک بینکاری اور ادائیگیوں کی خدمات فراہم کرے گا۔ دونوں فریق باہمی طور پر تقسیمِ منافع کی نسبت طے کریں گے۔

14.5 روایتی سودی بینکوں کے ساتھ اسلامی بینکوں کا تعلق:

اسلامی بینک عالمی مالیاتی نظام میں ایک کڑی کے طور پر کام کر رہے ہیں ایسا ممکن دکھائی نہیں دیتا کہ وہ حرمتِ سود کی وجہ سے سودی بینکوں سے بالکل الگ تھلگ رہ کر کام کر سکیں۔ بہت سے مسلم اکثریت اور مسلم اقلیت والے ممالک میں اسلامی بینکاری نظام متعارف کروایا جاچکا ہے۔ قومی اور بین الاقوامی سطحوں پر بہت سے معاملات میں اسلامی اور سودی بینکوں کے مابین کاروباری تعلقات اور تعاون کی ضرورت اور مواقع موجود ہیں۔ یہ تعاون نمائندگی کی خدمات، بیرونی تجارت کی مالکاری اور منصوبہ جات کی مشترکہ مالکاری کی بنیاد پر ہوسکتا ہے، بوقتِ ضرورت نقد رقوم کی فراہمی کو یقینی بنانے کے لیے ایک دوسرے کے ساتھ عارضی طور پر رقوم کا لین دین تمام بینکوں کے لیے ناگزیر ہے۔ خاص طور پر اسلامی بینکوں کے لیے جو سودی بنیاد پر کسی سے رقوم لے ہی نہیں سکتے۔ دونوں طرح کے بینکوں کے درمیان اطلاعات کے تبادلے اور فزیبلیٹی اسٹڈیز، اکاؤنٹنگ، آڈٹنگ، نگرانی اور نت نئی اطلاعاتی اور رسل و رسائل کی ٹیکنیک وغیرہ کے حوالے سے ملازمین کی تربیت وغیرہ بھی دونوں طرح کے بینکوں کے درمیان باہمی تعلقات اور تعاون کے اہم امور ہیں۔ [1]

14.6 فیس کی وصولی پر مبنی اسلامی بینکاری کی خدمات

14.6.1 انڈر رائٹنگ (اجرائی حصص کی فروخت کی ضمانت دینا):

انویسٹمنٹ بینکنگ کے میدان میں انڈر رائٹنگ بینکوں اور غیر بینکی مالیاتی اداروں کا ایک اہم کام ہے جس سے ضمانت دینے والوں کو فیس کی شکل میں آمدن حاصل ہوتی ہے۔ اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں انڈر رائٹر متعلقہ حصص و تمسکات کی فروخت کے ذریعے ضمانت شدہ سرمائے کو حاصل کرنے کے لیے خدمات کی فراہمی کا پابند ہوتا ہے اور اس کام کے عوض وہ فیس حاصل کر سکتا ہے۔ اس طرح وہ صرف ضمانت شدہ سرمائے کے حصول کا انتظام کرنے پر انڈر رائٹنگ فیس کا حق دار ہوتا ہے۔ ایسے جاری کردہ تمسکات جو

[1] تفصیلات کے لیے: ایوب، 2002: ص 218-214۔

فروخت نہ ہو سکیں اُن کو خریدنے پر لیا جانے والا کمیشن (Take-up Comission) جو ضمانت فراہم کرنے کے عوض ہوتا ہے، شرعی لحاظ سے ناجائز ہے۔ اس لیے انڈررائٹرز جو حصص خریدے گا اُن کی قیمت آفر پرائس کے برابر ہوگی یعنی جس قیمت پر دیگر سرمایہ کاروں نے خریدے ہیں، اُس قیمت پر کوئی اضافہ یا کمی نہیں کی جائے گی۔

اس حوالے سے او آئی سی کی اسلامک فقہ کونسل نے اپنے ساتویں اجلاس (9-14 مئی 1992) میں یہ قرار دیا کہ:

> "انڈر رائٹنگ کسی کمپنی کے قیام کے وقت کیا جانے والا ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت ضمانت دینے والا جاری کئے جانے والے سارے حصص یا اُن کے کسی حصے کی فروخت کی گارنٹی دیتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ جو حصص پبلک یا دیگر اداروں کی طرف سے خرید کرنے کے بعد بچ جائیں گے وہ انڈررائٹر خریدے گا۔ شرعی لحاظ سے اس میں کوئی قباحت نہیں ہے بشرطیکہ انڈررائٹر حصص کی عرفی قیمت پر ہی خریدے اور خریدنے کی یقین دہانی رضمانت کے عوض کوئی معاوضہ نہ لے۔ البتہ وہ کمپنی کے حالات کے جائزے۔ رپورٹوں کی تیاری اور حصص کی مارکیٹنگ جیسی خدمات فراہم کرنے کے بدلے سروس چارج وصول کرسکتا ہے۔"

14.6.2 گارنٹی لیٹر (ایل جی):

فقہاء عموماً گارنٹیوں کے اجراء کے عوض کوئی معاوضہ یا فیس لینے کی اجازت نہیں دیتے۔ کئی معاصر فقہا کا خیال ہے کہ چونکہ گارنٹی کا اجراء کئی خدمات کا مجموعہ ہوتا ہے جس میں وکالۃ بھی شامل ہوتی ہے اس لیے بینک اس کے عوض فیس یا کمیشن وصول کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے خدمات فراہم کرتے ہوئے بینکوں کو کئی ایک انتظامی اخراجات بھی کرنا پڑتے ہیں جن کو پورا کرنے کے لیے وہ فیس حاصل کر سکتے ہیں۔ تاہم اگر بینک کو گارنٹی کے مطابق ادائیگی کرنا پڑ جائے تو اُسے صرف فراہم کی گئی اصل رقم کا ہی حق ہے اور اُس پر لیا جانے والا کوئی بھی اضافہ سود شمار ہوگا۔

14.6.3 اعتباری خط رلیٹر آف کریڈٹ (ایل سی):

ایل سی بالخصوص بین الاقوامی تجارت کے حوالے سے ناگزیر بینکاری خدمات میں شمار ہوتی ہیں۔ شریعہ اسکالرز اس بارے میں اختلافِ رائے رکھتے ہیں کہ ان کو کن معاہدوں کے تحت شمار کیا جائے۔ اب تک ناحل فقہی مسائل میں یہ اہم ترین مسئلہ ہے۔ اسلامی بینکاری پر لکھے جانے والے مواد میں ایل سی پر بحث مشارکہ اور مرابحہ کے حوالے سے وکالۃ اور کفالۃ کے تحت ملتی ہے۔ کچھ کا خیال ہے کہ ایل سی میں بینک کی سروس شامل ہوتی ہے جس کے عوض وہ مقررہ فیس لے سکتے ہیں وہ ایل سی کی مدت اور رقم کے اعتبار سے فیس میں کمی وبیشی کی اجازت دیتے ہیں کیونکہ ایل سی کی رقم کے لحاظ سے کم یا زیادہ کام اور کوششیں درکار ہو

سکتی ہیں یعنی درمیانے درجے کی، سینئر درجے کی اور حتیٰ کہ اعلیٰ ترین درجے کی انتظامیہ کو اس حوالے سے وقت دینا پڑے (جن کا معاوضہ بھی الگ الگ ہے)۔ کئی ایک شریعہ بورڈز کی طرف سے فیصد سروس چارج کی بجائے فیس کے ڈھانچے کے کئی زُمرے بنانے کی تجویز پیش کی گئی ہے۔ اس طرح اب تک جو اجتماعی رائے عام طور پر سامنے آئی ہے اُس کے مطابق ایل سی پر سروس چارج کے طور پر فیس یا کمیشن لیا جائے جو ایل سی کی مدت سے منسلک نہیں ہونا چاہیے۔ لیکن عملاً اختلاف موجود ہے۔

ماہرین کی طرف سے یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ ایل سی کو بینکوں کی طرف سے فراہم کی جانے والی سروس سمجھا جائے نہ کہ ایک گارنٹی، سوائے اسٹینڈ بائی ایل سی کے (جس میں بلا واسطہ طور پر کسی سامان کی خریداری کو کور نہیں کیا جاتا بلکہ مستفید کی طرف سے طے شدہ نوعیت کے کاغذات پیش کرنے پر رقم کی ادائیگی کر دی جاتی ہے) جو کفالۃ یعنی ضمانت کی ہی ایک شکل ہوتی ہے۔ تاہم ایل سی کی بہت سی اقسام ہیں: کچھ جزوی ترسیل کو کور کرتی ہیں، کچھ گردشی نوعیت کی ہیں کئی کی تصدیق کی ضرورت ہوتی ہے اور کئی ریڈ کلاز کے ماتحت آتی ہیں۔ (ریڈ کلاز ایل سی میں اُس کا مستفید برآمد کرنے والے ملک میں خریدار کے لیے ایجنٹ کے طور پر کام کرتا ہے۔ گویا یہ سامان کی خریداری کے لیے رقوم فراہم کرتی ہیں، آجکل ان کا استعمال کم ہوتا ہے)۔ ہر قسم کی ایل سی میں لی جانے والی فیس کی نوعیت مختلف ہوگی کیونکہ اُن کے لیے درکار محنت اور کام کی نوعیت مختلف ہوتی ہے۔ تاہم وقت اس فرق کا سبب نہیں ہونا چاہیے یعنی صرف کم یا زیادہ انتظامی کام کی بنیاد پر ہی فیس یا کمیشن کا تعین ہونا چاہیے۔

مرابحہ اور مشارکہ کی بنیادوں پر تجارت کے لیے ایل سی کھولی جاسکتی ہیں۔ مرابحہ کی صورت میں بینک اپنے نام سے، یا گاہک کے نام سے ایجنسی معاہدے کے تحت، ایل سی کھولے گا اور جب مال اُس کے قبضے میں آجائے گا تو وہ اُسے ایف او بی یا سی آئی ایف کی بنیاد پر گاہک کے ہاتھ فروخت کر دے گا۔ کمیشن یا فیس مجموعی لاگت پر عائد کی جاسکتی ہے۔

مشارکہ میں زیادہ لچک ہے کیونکہ ایل سی بینک یا گاہک دونوں میں کسی کے نام کھولی جاسکتی ہے اور جب مال موصول ہوجائے تو اُسے فروخت کر کے مشارکہ کا تصفیہ کیا جاسکتا ہے۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ گاہک حصہ دار بینک کا حصہ خرید لے۔ اس طرح بینک یا گاہک کوئی بھی ایل سی سے متعلقہ کام سرانجام دے سکتا ہے۔ اس سے کئی ایک قانونی، شریعہ سے متعلق اور پروسیجر کے مسائل بھی حل ہوجاتے ہیں جن سے مرابحہ کے تحت ایل سی میں واسطہ پڑ سکتا ہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ اسلامی بینک ایل سی جاری کرنے والے بینک کی طرف سے مستفید کا ایجنٹ بنے اور اس کے عوض کمیشن حاصل کرے۔

اسلامی بینک کے لیے روایتی بینکوں پر بطورِ نمائندہ ایل سی کھولنے میں کوئی شرعی مسئلہ درپیش نہیں ہے۔ درآمد کنندگان کی بیرونی سپلائرز کے لیے کھولی گئی ایل سی کی کنفرمیشن کے لیے وہ نمائندہ بینکوں سے کہہ سکتے ہیں وہ نمائندہ بینکوں کے پاس اپنے کھاتوں میں فاضل رقوم رکھیں گے تاکہ سپلائرز کو ادائیگی کی جاسکے۔ اس

حوالے سے انہیں درج ذیل باتیں ذہن میں رکھنی چاہییں:۔

1. اسلامی بینک ایل سی کی رقم کی نمائندہ بینک کو منتقلی میں دیر نہ کریں تا کہ سود عائد ہونے کی نوبت ہی نہ آئے۔
2. درآمدی کاروبار میں سود کا لین دین بالکل نہیں ہونا چاہیے۔اس کاروبار میں عام طور پر درآمد کنندہ پر واجب الادا رقم کے ڈرافٹ جاری کئے جاتے ہیں اور ایل سی کھولنے والے بینک کی طرف سے برآمد کنندہ کے مفاد کے لیے اُن کی ادائیگی کی گارنٹی دی جاتی ہے۔بذاتہ گارنٹی کا کوئی معاوضہ جائز نہیں۔ کئی اسلامی بینکوں کے تجربے کے مطابق اُن کی طرف سے نمائندہ بینکوں کے پاس فاضل رقوم رکھنے کے علاوہ بیرونی بینک سے باہمی تعاون کی بنیاد پر اور خط وکتابت کے ذریعے بھی ادائیگیوں کا اہتمام ممکن ہے۔ایک باہمی طے کردہ حد تک اُن کو بغیر سود کی ادائیگی کے کنفرمیشن کی سہولت مل جاتی ہے خواہ کسی وقت انہیں اپنے بیلنس سے زیادہ ادائیگی کرنا پڑے۔ اس کے بدلے وہ ان دو کاموں کا عہد کرتے ہیں:۔

- کنفرمنگ یعنی توثیق کرنے والے بینک کے پاس کھولے گئے اپنے کرنٹ اکاؤنٹ میں خاطر خواہ رقم نقدی کی صورت میں رکھیں گے۔
- اگر کسی وقت اُن کے اکاؤنٹ کا بیلنس منفی میں چلا جاتا ہے تو جتنی جلدی ممکن ہوا سے پورا کریں گے۔ (باہمی معاہدے میں یہ طے ہوتا ہے کہ اسلامی بینک اپنے فاضل بیلنس پر کوئی سود نہیں لیں گے خواہ دوسرا بینک اُسے منافع بخش کاروبار میں استعمال کرے۔ جواباً اگر کسی وقت اسلامی بینک زیادہ رقم استعمال کر لیں تو اُس صورت میں دوسرا بینک بھی اُن سے سود نہیں لے گا)۔

جزوی ضمانت کے طور پر نمائندہ بینک اسلامی بینک کی ایل سی کی توثیق کرتے وقت طے شدہ نقد مارجن اسلامی بینک کے اکاؤنٹ سے منہا کر کے اپنے اکاؤنٹ میں ڈال سکتا ہے۔اس طرح اہم بات یہ ہے کہ اسلامی بینک نمائندہ بینک کے پاس اپنے اکاؤنٹ میں کافی مقدار رکھے اور بیلنس منفی نہ ہونے پائے۔

14.7 خلاصہ اور نتیجہ:

اسلامی مالیاتی ادارے روایتی مشتقات (Derivatives) اور زرِ مبادلہ کی کچھ اقسام کے لین دین کو چھوڑ کر روایتی مالیاتی اداروں کی طرف سے فراہم کی جانے والی تقریباً تمام خدمات اور کاروباری معاملات سرانجام دے سکتے ہیں۔ان دو قسموں کے لین دین کا استثنیٰ خود اسلامی بینکوں کے دیرپا استحکام کے لیے بہتر ہے کیونکہ اس سے وہ اپنی سکت سے زیادہ خطرہ لینے سے بچے رہیں گے اور اس طرح مالیاتی بحرانوں سے بچ سکیں گے۔(جس کا شکار آج روایتی مالیاتی ادارے ہو چکے ہیں) تجارتی بینکوں اور سرمایہ کاری بینکوں کی طرف سے بالترتیب بالواسطہ اور بلاواسطہ طور پر فراہم کی گئی مالیاتی ثالثی (Intermediation) کے ذریعے

وہ شرعی حدود کے اندر رہتے ہوئے سرمائے کی نفع بخش سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔ٹھوس نظریاتی بنیاد فراہم کر دی گئی ہے اور اب عملی طور پر کام سرانجام دینے والے بینکاران کی ذمہ داری ہے کہ وہ دینی جذبے اور تندہی سے پراڈکٹس کی تیاری اور مالیاتی لین دین اور خدمات کے لیے اُن کے صحیح استعمال پر توجہ دیں۔شرعی وِجدان(Inspiration) کے ساتھ کی جانے والی بینکاری و مالکاری اسلامی مالیاتی نظام کی ساکھ کو بڑھانے اور اُسے مضبوط بنیادوں پر ترقی دینے میں معاون ثابت ہو گی۔ اسلامی مالیاتی نظام میں تحقیق و ترقی (R&D) کے لیے شریعہ اسکالرز اور فنانس کے ماہرین کو مشترکہ کوششیں کرنا ہوں گی۔ ضابطہ کاروں (Regulators) کی سپورٹ بھی ناگزیر ہے جو انہیں بخوشی فراہم کرنا چاہیے کیونکہ اسلامی مالیاتی ادارے بینک گاہکوں کا حلقہ وسیع کر کے مالیاتی منڈیوں کو وسعت دینے اور سرمایہ کاروں، کاروباری افراد و اداروں کو صحت مند مالیاتی خدمات فراہم کرنے کی خاطر خواہ استعداد رکھتے ہیں۔

اسلامی بینک افراد، اداروں اور کارپوریٹ شعبے کو جنرل اور مخصوص ڈیپازٹ پولز کی سہولت فراہم کر کے مضاربہ اور وکالۃ الاستثمار کی بنیاد پر رقوم حاصل کر سکتے ہیں۔ وہ ان رقوم کو کاروبار اور صنعت وحرفت کو ترقی دینے کے لیے شراکتی اور دَین پر منتج ہونے والے موڈز کی بنیاد پر سرمایہ کاروں کی خطرہ برداشت کرنے کی قوت اور مالیاتی سہولیات حاصل کرنے والوں کی نفع پذیری اور اُن کے نقد رقوم کے حصول (Cash flow) کو مدِنظر رکھتے ہوئے کاروبار میں لگا سکتے ہیں۔وہ انفرادی سطح پر یا سنڈیکیٹ بنا کر نجی اور سرکاری شعبے کے اداروں کو عامل سرمایہ، تجارتی سرمایہ، اشیائے صارفین کی مالکاری اور منصوبہ جات کے لیے مالکاری فراہم کر سکتے ہیں۔

اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کو چاہیے کہ وہ شرعی اصولوں سے مطابقت، منافع اور مناسب مقدار میں نقد رقوم(Liquidity) کی موجودگی پر توجہ دینے کے ساتھ ساتھ اپنی مالیاتی پالیسیوں اور پراڈکٹس کے سوسائٹی پر سماجی اور معاشی اثرات کو بھی ذہن میں رکھیں تا کہ زیادہ سے زیادہ روزگار کی فراہمی، آمدنیوں میں تفاوت کو کم کرے اور غربت ختم کرنے کے لیے اپنا کردار ادا کر سکیں۔ اپنی مارکیٹنگ پالیسی کے ایک حصے کے طور پر انہیں شیئر ہولڈرز کے منافع، محفوظات اور چیریٹی اکاؤنٹ کی رقوم سے چھوٹے اور درمیانہ درجے کے کاروبار(SME) اور مائیکرو فنانس کے لیے مالیاتی سہولتوں اور قرض الحسن کی فراہمی کا انتظام کرنا چاہیے۔[1]

---

[1] مصنف جناب فیصل شیخ کا شکر گزار ہے جنہوں نے اس باب کے تیاری کے لیے تکنیکی مدد فرمائی۔

اپینڈیکس:- آئی او فی شریعہ اسٹینڈرڈ کی روشنی میں اسلامی بینکوں کے شریعہ سپروائزری بورڈز کے نمایاں فرائض

بحرین میں قائم آئی او فی نے اسلامی مالیاتی اداروں کے شریعہ سپروائزری بورڈ، اس کی ہیئت، فیصلوں کی نوعیت، اس کی طرف سے جاری کی جانے والی رپورٹوں وغیرہ کے بارے میں ایک الگ اسٹینڈرڈ جاری کیا ہے۔اس کے مطابق اسلامی تجارتی فقہ کے ماہرین پر مشتمل کسی اسلامی بینک کا شریعہ بورڈ ایک آزادانہ رائے رکھنے والا ادارہ ہونا چاہیے۔اسلامی مالیاتی اداروں کے ایسے ماہرین بھی شریعہ بورڈ کے رُکن بن سکتے ہیں جو اسلامی تجارتی فقہ کا علم رکھتے ہوں۔

شریعہ بورڈ کے فرائض میں اسلامی مالیاتی اداروں کو ہدایات دینا اور اُن کے کام کا جائزہ لینا و نگرانی کرنا شامل ہیں تا کہ وہ اسلامی قوانین اور اصولوں کے مطابق کاروبار کریں۔اسلامی مالیاتی اداروں کی ذمہ داری ہے کہ بورڈ کے فیصلے اور فتاویٰ کے مطابق بینکاری خدمات سرانجام دیں۔

آئی او فی اسٹینڈرڈ کے مطابق شریعہ بورڈ کم سے کم تین شریعہ اسکالرز پر مشتمل ہونا چاہیے۔بورڈ کاروبار، معاشیات، قانون، اکاؤنٹنگ اس طرح کے جدید علوم کے ماہرین کی خدمات بطور مشیر حاصل کرسکتا ہے، تاہم متعلقہ اسلامی مالیاتی ادارے کے ڈائریکٹرز یا نمایاں حصہ دار اس میں شامل نہیں ہونے چاہئیں۔

کسی اسلامی مالیاتی ادارے کے کاروبار کے بارے میں اُس کے شریعہ بورڈ کی رپورٹ کچھ اس طرح ہوسکتی ہے:

> ''ہم نے 31 دسمبر..........کو ختم ہونے والی مدت کے دوران اسلامی بینک کے معاملات اور عملی کاروبار سے متعلق اصولوں اور معاہدات کا جائزہ لیا ہے.....ہم نے اس بات کا جائزہ بھی لیا ہے کہ آیا اسلامی بینک نے شرعی اصولوں اور قوانین اور ہماری طرف سے جاری کئے گئے فتاویٰ، فیصلوں اور رہنما خطوط کے مطابق کاروبار۔''①

> ''ہم نے جن امور کا جائزہ لیا ہے اُن میں ہر قسم کی ٹرانزیکشن کا دیئے گئے نمونوں کی بنیاد پر مطالعہ اور بینک کی طرف سے استعمال کی گئی دستاویزات اور اپنایا گیا پروسیجر شامل ہیں۔ہم نے اپنے ریویو کو اس طرح پلان کیا اور عملاً اس طرح جائزہ لیا کہ ہمیں اس بات کی یقین دہانی کے لیے تسلی بخش طور پر شہادت مل جائے کہ بینک نے اسلامی اصولوں اور قوانین کی خلاف ورزی نہیں کی ہے۔''②

شریعہ بورڈ کو بالخصوص مالیاتی پراڈکٹس، اُن کی دستاویزات اور ٹرانزیکشنز کے طریقِ کار پر مشتمل مالیاتی ڈھانچے پر توجہ دینا چاہیے۔جہاں یہ موزوں ہو وہاں رپورٹ میں یہ بھی شامل ہونا چاہیے کہ شیئر

---

① آئی او فی، (2004-05a): گورننس اسٹینڈرڈ نمبر ا؛ پیرا 13۔

② 10- آئی او فی، (2004-05a): گورننس اسٹینڈرڈ نمبر ا؛ پیرا 16۔

ہولڈرز اور ڈیپازٹرز کے مابین منافع کی تقسیم کے لیے استعمال کی گئی بنیاد اور طریقہ کار کے مناسب اور مبنی بر انصاف ہونے کا جائزہ بھی لیا گیا ہے۔

شریعہ بورڈ کی رپورٹ میں یہ بات بھی واضح طور پر شامل ہونی چاہیے کہ ایسی ساری رقوم اور آمدنیاں جو شریعت میں ممنوعہ ذرائع سے حاصل کی گئیں یا جو شرعی اصولوں سے عدم مطابقت والے کاروبار سے وجود میں آئی ہیں، وہ چیریٹی کے کاموں میں خرچ کر دی گئی ہیں۔ شرعی قوانین یا فیصلوں پر عملدرآمد نہ ہونے کی صورت میں بورڈ کو رپورٹ میں انہیں بیان کرنا چاہیے۔ مرکزی شریعہ بورڈز اسلامی مالیاتی اداروں میں تعیناتی کے لیے شرعی مشیروں کی موزونیت کے لیے معیار (Fit & proper Criteria) کا تعین بھی کریں۔

تفصیل میں جاتے ہوئے آئی او فی نے شرعی جائزے کا اسٹینڈرڈ بھی تیار کیا ہے (گورننس اسٹینڈرڈ نمبر 2) ساتھ ہی انہوں نے بینک کے آزاد انٹرنل آڈٹ ڈیپارٹمنٹ کی طرف سے انٹرل شرعی جائزے کا نمونہ بھی منظور کیا ہے۔ شرعی جائزہ درج ذیل مراحل پر ہونا چاہیے:

1. ریویو کے عمل کو پلان کرتے ہوئے۔
2. ریویو پروسیجر پر عملدرآمد اور ورکنگ پیپرز کی تیاری کے وقت۔
3. نتیجے اور رپورٹ کی تیاری کے وقت۔

انٹرنل شریعہ ریویو اس مقصد کے لیے کیا جانا چاہیے کہ شریعہ سپروائزری بورڈ کی طرف سے فراہم کیے گئے رہنما خطوط کی روشنی میں بینک کے معاملات کی شرعی اصولوں سے مطابقت کی صورتحال کو جانچا جا سکے۔

❀❀❀

15

صکوک اور سیکیو ریٹائزیشن: اسلامی سرماوی منڈیوں کا اہم پہلو!

15.1 تعارف:

بیسویں صدی کی آخری دہائی کے دوران اسلامی بینکاری و مالکاری کی ترقی کا عمل خاص طور پر صکوک اور حقیقی اثاثہ جات کی نمائندگی کرنے والے مالیاتی وثائق کے اجراء (سیکیو ریٹائزیشن) کے حوالے سے غیر معمولی طور پر تیز رہا۔ اسلامی مالیات کے ڈھانچے میں خُرد سطح پر استعمال ہونے والی بہت سی بینکاری پراڈکٹس اور سرمایہ کاری ذرائع کے علاوہ سیکیو ریٹائزیشن کے عمل کو تیزی سے آگے بڑھایا گیا۔ مضاربہ سرٹیفکیٹس اور میعادی شراکتی سرٹیفکیٹس (PTC) جیسے مشارکہ کی بنیاد پر جاری ہونے والے تمسکات تو 1980 کی دہائی سے استعمال ہو رہے ہیں۔ جبکہ شراکت داری کے علاوہ دیگر موڈز کی بنیاد پر لوکل کرنسی وثائق اور صکوک کا اجراء 1992 سے شروع ہوا۔ ڈالر میں صکوک کا پہلا اجراء 2002 میں ملائشیا سے ہوا۔ ستمبر 2003 میں اسلامی ترقیاتی بینک (جدہ) نے 400 ملین ڈالر کے سالیڈ ریٹی ٹرسٹ صکوک جاری کئے جس کے بعد صکوک کے اجراء کا عمل بہت تیز ہو گیا اور 2006 تک بحرین، ملائشیا، سعودی عربیہ، قطر، متحدہ عرب امارات، برطانیہ، جرمنی، پاکستان، جرمنی، فلپائن اور دیگر کئی ممالک میں حکومتی اور مشترکہ سرمائے کے اداروں نے چالیس سے زیادہ صکوک جاری کئے۔ ان میں PCFC کے 3.5 ارب ڈالر کے صکوک جو دبئی کی ڈی پی ورلڈ کی طرف سے برطانیہ کی کمپنی P&O کو خریدنے کے لیے جاری کئے گئے، ڈی پی ورلڈ کی تعمیراتی شعبے کی کمپنی نخیل کی طرف سے جاری کئے گئے 3.52 ارب ڈالر کے صکوک اور حکومتِ پاکستان کی طرف سے جاری کئے گئے 600 ملین ڈالر کے صکوک قابلِ ذکر تھے۔[1]

صکوک کی مقبولیت میں اضافہ بڑی حد تک حکومتوں اور کارپوریٹ اداروں کے لیے سرمائے کی فراہمی کے ایک غیر سودی متبادل کے طور پر ہوا ہے۔ عالمی مارکیٹ میں شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے تمسکات کی طلب میں ہونے والا تیز اضافہ اس مقبولیت کا اہم محرک ہے۔ اسٹینڈرڈ اینڈ پورز، جو ایک مشہورِ عالم ریٹنگ ایجنسی ہے، کے تخمینے کے مطابق 2006 کے وسط میں اسلامی مالیاتی پراڈکٹس بشمول بینک، مارگیجز، ایکوئٹی فنڈ، صکوک، اسلامک فنڈز اور تکافل وغیرہ کی مارکیٹ 400 ارب ڈالر تھی۔[2] صکوک

---

[1] http://www..lmcbahrain.com

[2] دی اکنانومسٹ، 9-15 دسمبر 2006، ص 73۔

کواتنی اہمیت اس لیے حاصل ہوئی کہ وہ بڑے بڑے منصوبہ جات کے لیے سرمائے کی فراہمی اور اسلامی مالیاتی اداروں کی طرف سے نقدا ثاثہ جات کے انتظام کے لیے مقررہ آمدن والے روایتی سودی تمسکات کے متبادل کے طور پر سامنے آئے ہیں۔

دو دہائیاں پہلے یہ خیال کیا جاتا تھا کہ اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں طویل المدت منصوبہ جات اور کاروبار کے لیے صرف ایکویٹی مارکیٹ اور اُس سے متعلق وثیقہ جات ہی ممکن ہیں۔ یہ خیال جزوی طور پر صحیح ہے کہ شرعی اصولوں کے مطابق قرض اور دَین کو صرف حوالہ کے قوانین کے تحت ہی فروخت کیا جاسکتا ہے یعنی فیس ویلیو پر اور ادائیگی کے لیے اصل مدیون کی ذمہ داری کی بنیاد پر۔ اس طرح قرض ردَین سے کوئی آمدنی حاصل نہیں کی جاسکتی۔ تاہم، خاص طور پر اجارہ صکوک اور مکسڈ اثاثہ جات کی بنیاد پر جاری کیے گئے صکوک کے سامنے آنے پر ماہرین نے رائے دی ہے کہ دَین رقرض کی مارکیٹ کی کئی ایک خصوصیات اور فائدے اسلامی مالیاتی ڈھانچے میں بھی ممکن ہیں۔

شریعہ سے مطابقت رکھنے والے کسی سرمایہ کاری سرٹیفکیٹ کا نمایاں پہلو یہ ہے کہ اس کے پشتی (Underlying) اثاثہ جات (جن کی بنیاد پر اس کا اجراء ہوا ہے) سودی قرض کی نمائندگی نہ کریں۔ شراکت اور اجارہ کی بنیادوں پر جاری کیے گئے صکوک پُشتی اثاثہ جات پر اپنے حاملین کی ملکیت کی نمائندگی ظاہر کرتے ہیں۔ اس لیے ثانوی مارکیٹ میں اُن کالین دین منڈی کی قوتوں سے طے ہونے والی قیمت پر ہوسکتا ہے۔ ڈیٹ (Debt) مارکیٹ اپنی نوعیت کے اعتبار سے طے شدہ آمدن اور ثانوی مارکیٹ میں تجارتی سہولیات فراہم کرتی ہے۔ اجارہ اور جامد و قابل وصولی رقوم جیسے غیر جامد اثاثوں کے مکسڈ پول کی بنیاد پر جاری کیے گئے صکوک بھی مطلوبہ معیار پر اُترنے کی صورت میں منڈی کی قیمتوں پر فروخت ہوسکتے ہیں۔ اِس طرح سیکیوریٹائزیشن کے ذریعے ایسے تمسکات تیار کیے جاسکتے ہیں جو ایک حد تک روایتی بانڈز کی خصوصیات رکھتے ہوں۔ لیکن شریعہ سے مطابقت کے لیے ضروری ہے کہ صکوک اپنے حاملین کی تناسبی ملکیت کی نمائندگی کریں۔

جس طرح اسلامی مالکاری نظام کے موڈز دوطرح کے یعنی شراکتی اور مقررہ آمدن ردَین پر منتج ہونے والے ہیں، اسی طرح صکوک یا انویسٹمنٹ سرٹیفکیٹ بھی متبدل آمدن صکوک (Variable Return Sukuk-VRS) اور مقررہ آمدن صکوک (Fixed Return Sukuk-F R S) ہوسکتے ہیں۔ مگر اسلامک ایف آر ایس روایتی بانڈز اور ڈبینچرز سے اصولی طور پر مختلف ہوں گے۔ اسلامک مقررہ آمدن والے صکوک پر حاصل کی شرح تقریباً مقررہ (Quasi-fixed) ہوسکتی ہے الا یہ کہ کوئی خودمختار تیسرا فریق شرعی اصولوں کے مطابق ضمانت دے۔

15.2 اسلامی ڈھانچے میں سرمائے کی منڈی:

صکوک اور سیکیوریٹائزیشن پر بحث کرنے سے پہلے ڈیٹ (Debt) یعنی دَین، ایکوئی یعنی شراکتی

سرمائے اور صکوک کے کاروبار پر مشتمل سرمائے کی منڈی کے نمایاں پہلو بیان کرنا مناسب معلوم ہوتا ہے۔ ایکوئٹی مارکیٹ میں عام طور پر مشترکہ سرمائے کی کمپنیوں کے حصص کی خرید وفروخت ہوتی ہے۔ ڈیبٹ مارکیٹ جس میں بانڈز اور ڈبینچرز کا کاروبار ہوتا ہے، سود اور غرر کی وجہ سے اسلامی فنانشل مارکیٹ کا سرگرم حصہ نہیں ہے۔ دَین رقرض کو اُس کی عُرفی مالیت پر کسی دوسرے کو منتقل کیا جا سکتا ہے لیکن نادھندگی کا خطرہ اصل مدیون کے ذمے رہتا ہے۔ اسلامی فقہ میں اِسے حوالہ کہا جاتا ہے۔

اسلامی سرماوی منڈی کے اہم اجزا شریعہ سے مطابقت رکھنے والے حصص، اسلامک فنڈز اور صکوک یا سرٹیفکیٹس ہیں۔ حصص اور حصص کی مارکیٹ کا بنیادی تصور شرعی اصولوں کے تحت قابلِ قبول ہے۔ علماء نے اس کے لیے چند شرائط اور معیارات متعین کئے ہیں اس حوالے سے بحث باب 8 اور کسی حد تک باب 12 میں دی جا چکی ہے۔

اسلامی سرماوی منڈی کو صکوک، اسلامی امانتی رسیدوں (Islamic Depository Receipts-I DR) کو متعارف کرانے، قرضہ جات کے ذریعے ماکاری کو بالواسطہ یا بلاواسطہ شراکتی ماکاری سے بدلنے، سیکیورٹائزیشن اور فنڈ مینجمنٹ کے ذریعے ترقی دی جا سکتی ہے۔ آئی ڈی آر حصص یا تمسکات کی ایسے ملکوں سے باہر خرید وفروخت کا ذریعہ ہیں جن میں اُن کا اجراء ہوتا ہے۔ (دیکھیے 15.2.1) صکوک متعلقہ پشتی اثاثہ جات کی غیر منقسم مشترکہ ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں۔ ان کے حاملین اجراء کے وقت طے کردہ فارمولے کے مطابق متعلقہ کاروبار سے ہونے والا اپنے حصے کا منافع حاصل کرتے ہیں اور نقصان کی صورت میں اپنی سرمایہ کاری کے تناسب سے اُسے برداشت کرتے ہیں۔ شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے صکوک کے اجراء سے ایک طرف تو مبنی بر رسک سرمائے کی فراہمی میں اضافہ ہوگا۔ دوسری طرف سود، جوئے اور غرر کی ممانعت کی بنا پر مالیاتی ادارے غیر محدود رسک نہیں لیں گے۔ اس طرح حقیقی اثاثہ جات پر مبنی کاروبار کی بنیاد پر منڈیوں میں شرح حاصل کا ڈھانچہ متوازن رہے گا۔

باکس 15.1: اسلامی امانتی رسیدوں کی ترویج

ایک جنرل امانتی رسید (GDR) کسی کمپنی کے متعدد حصص کی نمائندگی کرنے والا وہ قابل منتقلی سرٹیفکیٹ ہے جس کی تجارت ایسے بینکوں راداروں رملکوں سے باہر کی منڈیوں میں ہوتی ہے جہاں سے اُن کا اجراء ہوا ہو۔ چند مخصوص جی ڈی آر یہ ہیں: امریکن امانتی رسیدیں (ADRs)، یورپین امانتی رسیدیں (EDRs) اور اسلامک امانتی رسیدیں (IDRs)۔ کسی آئی ڈی آر کے اہم فریقوں میں پشتی اثاثے کی بنیاد رکھنے والا (Originator)، کسٹوڈین بینک اور سرمایہ کار شامل ہیں۔ اس طرح آئی ڈی آر کے ذریعے شریعہ سے مطابقت رکھنے والے حصص اور دیگر تمسکات کی عالمی منڈیوں میں تجارت کی جاتی ہے۔

باکس 15.1: (جاری ہے)

آئی ڈی آرز کے فوائد:

بانی (Originators) کے لیے:

- سرمایہ کاروں کی بنیاد میں توسیع۔ (دیگر ممالک کے سرمایہ کار بھی خرید و فروخت کرتے ہیں)۔
- مارکیٹ زیادہ سیال یعنی نقد آور ہو جاتی ہے اور رقوم کی لاگت کم ہو جاتی ہے۔
- زیادہ منظم منڈیوں میں تجارت کی بدولت بہتر ساکھ۔

سرمایہ کاروں کے لیے:

- دیگر ممالک کی مارکیٹوں میں سرمائے کاری کے مواقع کی بدولت تنوع (Diversification)۔
- اسلامی مالیاتی اداروں کو شریعہ سے مطابقت رکھنے والے تمسکات مل جاتے ہیں۔
- اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے عام مرابحہ منافع سے ممکنہ بہتر منافع۔
- اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے سیال اثاثہ جات کا بہتر انتظام۔

اسلامی مالیات میں آئی ڈی آرز کی اہمیت:

- اسلامی سرمادی منڈیوں کا مجتمع (Convergence) ہونا۔
- ایک سے زیادہ منڈیوں میں لسٹنگ کا متبادل۔
- دیگر منڈیوں کی پراڈکٹس کی لسٹنگ سے انضباطی ماحول کی بہتری۔
- ترقی پذیر مسلم ممالک کے لیے ترقیاتی رقوم کی فراہمی کے بہتر مواقع۔
- عالمی سطح پر کئی منڈیوں میں شریعہ سے مطابقت کے معیارات کی تشکیل۔
- اسلامی سرمادی منڈیوں کی ترویج و ترقی۔

آئی ڈی آرز کی ترقی و ترویج کے لیے درج ذیل ادارے کام کر سکتے ہیں:

- اسلامی ترقیاتی بینک (I B D)۔
- عالمی اسلامی مالیاتی مارکیٹ (I I F M)۔
- اسلامی ریٹنگ ایجنسیاں۔
- عالمی سطح پر کام کرنے والا اسلامک فنانشل سروسز بورڈ (I F S B)۔
- مقامی ریگولیٹری ادارے۔
- اسلامی مالیاتی ادارے۔

15.3 سیکیوریٹائزیشن اور صکوک: کچھ بنیادی اُمور:

مالیاتی اداروں کے کاروبار کا روایتی طریقہ یہ رہا ہے کہ وہ کسی مالکاری اثاثہ کو وجود میں لانے کے بعد

اُس کی پختگی تک اُسے اپنے پاس رکھتے ہیں لیکن بیسویں صدی کی آخری دہائی سے مالکاری اداروں کا رجحان دن بہ دن اس جانب بڑھتا رہا ہے کہ وہ غیر سیال اثاثہ جات کو پول بنا کر اور از سرِ نو تشکیل (Restructuring) دے کر قابلِ تجارت و منتقلی سرمایہ کاری تمسکات کی تخلیق کرتے ہیں۔ اس طرح سیکیورٹائزیشن سے مالکاری اثاثہ جات کے بانی کا کردار اپنے پاس ہولڈ کرنے کی بجائے آگے تقسیم کنندہ کا ہو جاتا ہے۔ اسلامی مالکاری نظام میں یہ ایک محرک کی حیثیت اختیار کر چکا ہے۔ اس میں اثاثہ جات کی ملکیت کو تمسکات کی شکل میں جنہیں صکوک (لفظ صک کی جمع) یا سندات کہا جاتا ہے، لا کر کثیر تعداد میں سرمایہ کاروں کو منتقل کر دیا جاتا ہے۔

سیکیورٹائز ہونے والے اثاثوں کے مجموعے کی ملکیت ایک خاص مقصد کے لیے بنائے گئے انتظامی ذریعے (اسپیشل پرپز وہیکل SPV) یا اسپیشل پرپز مضاربہ (SPM) یا کمپنی (SPC) کو منتقل کر دی جاتی ہے۔ ایس پی وی کی تشکیل کا مقصد صکوک ہولڈرز کی طرف سے اثاثہ جات کا انتظام کرنا اور سرمایہ کاری تمسکات کا اجراء ہوتا ہے۔ اس کی حیثیت ایک مضارب یا مینیجر کی ہوتی ہے جو کسی اجراء کے اثاثہ جات اور واجبات دونوں کے انتظام کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ صکوک کا معاہدہ صکوک میں مالکاری کرنے والوں کی مشترکہ ملکیت اور اُس سے منسلک فوائد و ذمہ داریوں کا تعین کرتا ہے۔ صکوک ہولڈرز متعلقہ پراجیکٹ سے حاصل ہونے والے نفع اور اُس کی مالیت میں بڑھوتری سے ہونے والی آمدن حاصل کرتے ہیں۔

آئی او فی نے سرمایہ کاری صکوک کی تعریف مساوی مالیت کے ایسے وثیقہ جات کے طور پر کی ہے جو ٹھوس اثاثہ جات، اُن کے استعمال کے حق (Usufruct)، اور خدمات یا کسی مخصوص منصوبے کے اثاثوں یا سرمایہ کاری سرگرمی کی ملکیت میں غیر منقسم جزو کی نمائندگی کرتے ہیں۔ [1]

یہ بات ذہن نشین رہنی چاہیے کہ صکوک عام حصص اور بانڈز سے مختلف ہیں۔ حصص غیر محدود مدت کیلئے کسی کمپنی کی مجموعی ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں جبکہ صکوک ایک طے شدہ مدت کے لیے مخصوص اثاثہ جات کی ملکیت کی رسید ہوتے ہیں (اب تک جاری ہونے والے صکوک 3 ماہ سے لے کر 10 سال تک کے عرصے کے لیے ہیں)۔ بانڈز کے برخلاف صکوک پر منافع کا انحصار اُن اثاثوں سے حاصل ہونے والی آمدن پر ہے جن کی بنیاد پر وہ جاری کیے گئے ہوں۔

اسلامی مالکاری نظام میں اسلامی مالیاتی اداروں کی طرف سے بُک کیے گئے اثاثہ جات کی بنیاد پر یا اجرائے صکوک سے حاصل ہونے والی رقوم سے خریدے گئے اثاثہ جات کی بدولت صکوک کی ترویج کے خاطر خواہ مواقع موجود ہیں۔ ربا، غرر اور شریعہ کی طرف سے منع کی گئی دیگر سرگرمیوں کو چھوڑ کر صکوک کے اجراء کا طریقہ کار تقریباً وہی ہے جو روایتی سیکیورٹائزیشن میں مستعمل ہے۔

سیکیورٹائزیشن مندرجہ ذیل مراحل پر مشتمل ہے: اثاثوں کی مالیت کا تخمینہ لگانا، مخصوص کاروباری خطرات

---

[1] آئی او فی، شریعہ اسٹینڈرڈ (صکوک) ص 298۔

کو الگ الگ کرنا اور مؤثر انداز سے بانٹنا، ٹیکسوں، اکاؤنٹنگ اور قانونی پہلوؤں کا جائزہ لینا، ساکھ بڑھانے [1] کے مناسب اور شریعہ سے مطابقت رکھنے والے ڈھانچے کی تشکیل کرنا، اور باقیماندہ خطرات (Residual risk) کا صحیح تخمینہ لگانا تاکہ سیکیوریٹائز کیے گئے اثاثہ جات یا اُن کے پول کے یونٹس کی مالیت کا تعین کیا جا سکے۔ سیکیوریٹائزیشن عام متعلقہ تمسکات کی نسبت زیادہ فوائد اور روایتی لگے بندھے وثائق سے زیادہ استحکام کا سبب بن سکتی ہے۔ سرمایہ کاروں کے لیے اس کے دیگر فوائد یہ ہیں: ۔تمسکات سے منسلک خطرات کا صحیح تعین، پورٹ فولیو میں تنوع، سیکیوریٹائز کیے گئے اثاثہ جات کی کارکردگی پر مبنی کیش فلو، سرمایہ کاری مدت کے اعتبار سے لچک اور تجربہ کی بنیاد پر کاروباری خطرات کا انتظام۔

سیکیوریٹائزیشن صکوک جاری کرنے والے (Originator) کے لیے بھی مفید ہے۔ اس سے منصوبہ جات کے لیے رقوم کی منظوری کے عمل کو شفاف رکھنے میں مدد ملتی ہے، رقوم کا حصول اور پورے پراسیس کو کنٹرول کرنے کا عمل بہتر ہو جاتا ہے، پول کی کارکردگی کے بارے میں پبلک کو فراہم کی گئی اطلاعات کی بدولت تمسکات پر اعتماد میں اضافہ ہوتا ہے، نئے انداز کے تمسکات سے سرمائے کی منڈی کو ترویج ملتی ہے، زیادہ حساس قسم کے خریدار بھی اُن کی طرف متوجہ ہوتے ہیں، عالمی سطح پر سرمائے کا حصول ممکن ہوتا ہے اور کاروباری خطرات کی تقسیم بہتر طریقے سے ہوتی ہے۔

سیکیوریٹائزیشن کے نتیجے میں جاری ہونے والے تمسکات اُسی ریٹنگ اور مدت کے دیگر عام وثائق کی نسبت پریمیم پر ٹریڈ ہوتے ہیں۔ پریمیم کا انحصار متعلقہ وثیقہ جات کی سیالیت پذیری، ثانوی منڈی کی سہولت، ٹرانزیکشن کے ڈھانچے کی نوعیت، گارنٹی اور کولیٹرل پر سرمایہ کاروں کے اعتماد اور اجراء کے وقت سرمایہ کاروں کی طرف سے طلب کی شدت پر ہے۔ اس طرح صنعت، زراعت اور رئیل اسٹیٹ کی ترقی کے منصوبوں کی طویل المدت مالکاری کے لیے صکوک مؤثر اور جاذب طریقے کے طور پر سامنے آئے ہیں۔

15.3.1 صکوک کے اجراء کے فریق:

صکوک کے اجراء کے عمل میں حصہ لینے والے بڑے بڑے فریق درج ذیل ہیں۔

- ابتدا کرنے والا، صکوک کو جاری کرنے والا یا عمل کی ابتدا کرنے والا (Originator) جو اپنے اثاثہ جات ایس پی وی کو فروخت کرتا ہے اور حاصل ہونے والی رقوم کو استعمال کرتا ہے۔ عام طور پر حکومتیں

[1] صکوک کے حوالے سے ساکھ بڑھانے (Credit Enhancement) کا عمل پُشتی اثاثہ جات کے علاوہ اندرونی اور بیرونی ضمانتوں سے منسلک ہوسکتا ہے۔ اس سے سرمایہ کے لیے کاروباری خطرے میں کمی ہوتی ہے اور ریٹنگ کو بہتر بنانے میں مدد ملتی ہے۔ اس عمل کی کچھ مثالیں نقد محفوظات (Cash Reserves) رکھنا، تکافل کور لینا، زیادہ سے زیادہ اثاثوں کی ضمانت لینا، جلد متنبہ کرنے والے (Early Warning) عوامل کو اجراء کا حصہ بنانا، ابتدا کرنے والوں (Originators) کی طرف سے کارکردگی کی یقین دہانی اور تھرڈ پارٹی گارنٹی وغیرہ ہیں۔

اور بڑی بڑی کارپوریشنیں صکوک جاری کرتی ہیں لیکن بینک اور غیر بینکنی مالیاتی ادارے بھی صکوک کا اجراء کر سکتے ہیں۔ اجراء کرنے والے کمیشن یعنی معاوضے کے عوض اجزائی انتظامات کا عمل کسی ایجنٹ کے سپرد بھی کر سکتے ہیں۔

- ایس پی وی: ایک ایسا ادارہ جو خاص طور پر سیکیورٹائزیشن اور اجراء کے عمل کے انتظام کے لیے قائم کیا جاتا ہے۔ یہ ابتدا کرنے والے سے اثاثہ جات خریدتا ہے اور صکوک کے اجراء سے ملنے والی رقوم سے قیمت کی ادائیگی کرتا ہے۔ بعض صورتوں میں جاری کرنے والا ہی ایس پی وی کا کردار ادا کرتا ہے۔
- انویسٹمنٹ بینک: یہ کمیشن کے عوض انڈر رائٹنگ، مینیجر ز کو رہنمائی اور اجراء سے متعلق دیگر خدمات فراہم کرتے ہیں۔ اسلامک ونڈوز آپریٹ کرنے والے بڑے بڑے ملٹی نیشنل بینک اور اسلامی بینکوں کے سنڈیکیٹ یہ کردار ادا کرتے ہیں۔
- صکوک میں سرمایہ کاری کرنے والے: عام طور پر ان میں مرکزی بینک، اسلامی بینک، غیر بینکنی مالیاتی ادارے اور افراد ہوتے ہیں جو ایس پی وی کی طرف سے جاری کیے گئے صکوک خرید کر سرمایہ کاری کرتے ہیں۔

سیکیورٹائزیشن کے عمل میں حصہ لینے والی دیگر پارٹیوں میں درج ذیل شامل ہوتے ہیں:

- مقر یا پابند عہد (Obligor): یہ صکوک جاری کرنے والے کو معاہدے کے تحت وہ رقوم فراہم کرنے کا ذمہ دار ہوتا ہے جو وہ سیکیورٹائزیشن سے حاصل کرتا ہے۔
- لیڈ مینیجر: پورے معاملے کو عملی شکل دینے والا اور اُس کا ڈیزائن تیار کرنے والا جو کوئی کمپنی، ٹرسٹ یا میوچل فنڈ ہو سکتا ہے جو اجراء کے انتظام کے لیے خدمات فراہم کرتا ہے۔
- سروسر: یہ مُقِر سے کرایہ یا دیگر رقوم حاصل کرتا ہے، اثاثوں کی دیکھ بھال اور اُن کی نگرانی کرتا ہے۔
- وصولی/ادائیگی کا ایجنٹ: یہ پورے معاملے کا بینکر ہوتا ہے جو فنڈز کے حصول، اندرونی اور بیرونی بہاؤ کا انتظام کرتا ہے، عبوری رقوم اور نقد ضمانتوں سے متعلق کام کرتا ہے۔
- ساکھ بڑھانے والا: گارنٹیوں یا تکافل وغیرہ کے ذریعے ساکھ کو بڑھانے کے اقدامات کرتا ہے۔
- ریٹنگ ایجنسی: معاملے کے ڈھانچے، پارٹیوں کی ریٹنگ، قانونی اور محصولاتی پہلوؤں کو مد نظر رکھتے ہوئے پورے اجراء کی ریٹنگ کرتی ہے۔
- قانونی اور محصولاتی مشیر: پورے معاملے اور اُس کے تحت ہونے والے معاہدوں پر قانونی ڈھانچے اور ٹیکسوں کے حوالے سے اپنی رائے دیتا ہے۔
- آڈیٹر: ابتدا میں اور ڈیل کے دوران تفصیلی جائزے (Due Diligence) کے لیے مقرر کیا جاتا ہے۔
- رجسٹریشن/ٹرانسفر (T&R) ایجنٹ/کسٹوڈین: یہ معاملے سے متعلقہ دستاویزات کی رجسٹریشن اور

ٹرانسفر اور محافظ/سپردار کا کام کرتا ہے۔

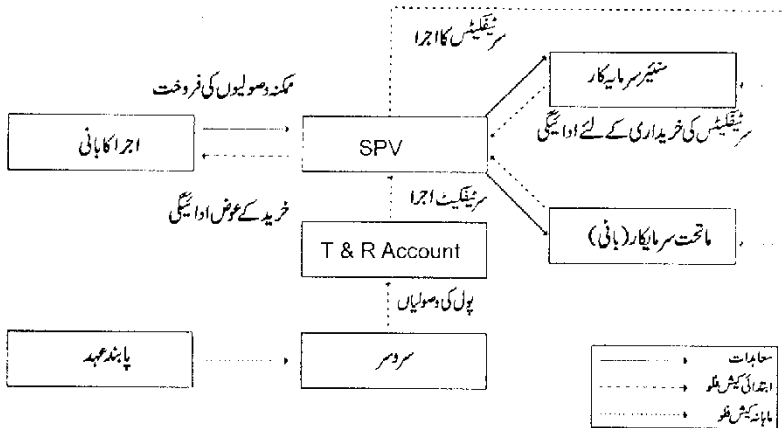
سیکیورٹائز کیے گئے وثائق کی درج ذیل شکلیں ہوسکتی ہیں:

1. ایسٹ (Asset) بیکڈ سیکیورٹیز (A B S)۔
2. پول پر مبنی سیکیورٹائزیشن۔

* مارگیج بیکڈ سیکیورٹیائزیشن۔
* اجتماعی ڈیبٹ/قرض ذمہ داریاں (CDO/CLO) صرف حوالہ کے تحت ہوں تو شریعہ سے مطابقت رکھیں گی۔
* اجارہ/کرائے کے اثاثوں کی سیکیورٹائزیشن۔

3. فیوچر فلو سیکیورٹائزیشن۔

* مستقبل میں قابلِ وصولی رقوم کی سیکیورٹیائزیشن۔
* شاہراہوں کے ٹال ٹیکس کی بنیاد پر کی جانے والی سیکیورٹائزیشن (اس میں لازم ہے کہ شاہراہ کی حصہ رسدی ملکیت صکوک ہولڈرز کو منتقل کی جائے۔
* ٹیلی کمیونیکشن کی وصولیوں کی بنیاد پر کی جانے والی سیکیورٹائزیشن۔
* کریڈٹ کارڈ کی قابلِ وصول رقوم کے مقابل سیکیورٹائزیشن (شریعہ کے مطابق نہیں اِلّا یہ کہ اُسے حوالہ کے قوانین کے تابع بنایا جائے)

سیکیورٹائزیشن کے عام پراسس کا فلو ڈائیگرام 15.2 نیچے دیا جارہا ہے۔

شکل 15.2 سیکیورٹائزیشن کے عام پراسس کا فلو چارٹ

15.3.2 اسپیشل پرپز وھیکل (ایس پی وی):

ایس پی وی تمسکات کے اجراء کے انتظام کے لیے خصوصی طور پر بنائی گئی قانونی ادارہ ہوتی ہے۔اس کا نہ تو کوئی الگ سرمایہ ہوتا ہے اور نہ ہی اس پر الگ سے کوئی ٹیکس عائد ہوتے ہیں اس طرح یہ اجراء کی لاگت میں اضافے کا سبب نہیں بنتی۔ایک عام ایس پی وی کی نمایاں خصوصیت میں اُس کے اپنے سرمائے کا نہ ہونا اور دیوالیہ ہونے کے خطرات سے مکمل بچاؤ شامل ہیں۔ایس پی وی کے باقی قانونی ڈھانچے کا انحصار متعلقہ انضباطی اور قانونی ماحول پر ہے جس میں وہ کام کرتی ہے۔اجرئے صکوک کے شریعہ قوانین کے مطابق ہونے کے لیے ضروری ہے کہ ایس پی وی کو اثاثہ جات کی فروخت باقاعدہ شرعی تجارتی اصولوں کے مطابق ہوتا کہ ملکیت مالک سے مکمل طور پر منتقل اور الگ ہو جائے۔منتقلی کے بعد اثاثے پر ابتدائی مالک کی صوابدید ختم ہو جاتی ہے اور اُس کے دیوالیہ ہونے یا کسی اور صورت میں ایس پی وی کی ملکیت کا حق ختم نہیں ہوسکتا۔ایس وی اِن دو میں سے ادائیگی کی کوئی ایک اسٹرکچر اختیار کر سکتی ہے: پاس تھرو سٹرکچر جس میں ایس پی وی حاصل ہونے والی آمدنی کی پوری رقوم فوراً سرمایہ کاروں کو ادا کر دیتی ہے، اور پے تھرو سٹرکچر جس میں حاصل ہونے والی آمدنیوں کو تمسکات پر منافع رکرائے کی ادائیگی سے الگ رکھا جاتا ہے یعنی پہلے ایس پی وی اپنے پاس رکھتی ہے اور پھر طے کردہ پالیسی کے تحت تقسیم کرتی ہے۔کئی صورتوں میں اُن کی یہ صوابدید بھی حاصل ہوتی ہے کہ اُن رقوم کی دوبارہ سرمایہ کاری کریں اور پہلے سے طے شدہ شیڈول کے مطابق سرمایہ کاروں کو ادا کریں۔

15.3.3 خطرات، استعدادِ کارکردگی اور کیش فلو کا تجزیہ:

اجراء کے کام میں لیڈ کرنے والے بینکاروں کو مندرجہ ذیل کا بغور جائزہ لینا ہوتا ہے:

اعتبار (Credit) اور دیوالیہ ہونے کے خطرات (جاری کرنے والے ادارے کی اپنی مالی ذمہ داریوں کو پوار کرنے اور کامیابی کیساتھ کام کرتے رہنے کے حوالے سے خطرات)، کارکردگی کے خطرات (معاہدے میں جو طے کیا گیا وہ پورا کرنے کی استعداد)، اثاثہ رضمانت کا رسک (مثلاً پُشتی اثاثہ جات کی مالیت میں کمی بیشی)، ادائیگی کے خطرات (دیگر فریقوں، خاص طور پر ساکھ اور اعتبار بہتر بنانے والے اداروں کی اپنی ذمہ داریاں پورا کرنے کی استعداد)، شرحِ آمدن کے خطرات (صکوک سے آمدنی کے ڈھانچے میں تبدیلی کے امکانات)، شرحِ مبادلہ کے خطرات، سیالیت رنقدی کے حوالے سے خطرات (سرمایہ کاروں کو ادائیگی کے لیے پُشتی اثاثہ جات یا ضمانت کے طور پر رکھی گئی اشیاً کو نقدی کی شکل دینے میں حائل مشکلات)، سروسر کی طرف سے اکٹھا کی گئی رقوم کے ایس پی وی کی ادائیگی سے پہلے ضائع ہونے کے خطرات، جلد یعنی قبل از وقت ادائیگی کے خطرات (مقر یعنی Obligor کی طرف سے جلد ادائیگی کی صورت میں سرمایہ کاروں کی پختگی کی مدت میں تبدیلی کے خطرات)، پے تھرو اسٹرکچر میں مکرر سرمایہ کاری

سے متعلقہ خطرات (ایس پی وی کی طرف سے منافع کی رقوم کی سرمایہ کاری پر ہونے والی آمدنیوں میں کمی کے خطرات) اور قانونی، انضباطی اور محصولاتی خطرات (متعلقہ قوانین، ضابطوں اور پیچیدہ قسم کی دستاویزات کی تشریح اور اُن کے اطلاق میں غلطی ہوسکتی ہے)۔

معاہدات سے متعلق تجزیے کا تعلق زیادہ تر متعلقہ پارٹیوں کے حقوق وفرائض، مطلوبہ کام کی تفصیل، منسوخی، ڈیفالٹ ہونے اور اُس کے اثرات سے ہوتا ہے۔ متعلقہ دستاویزات کا تجزیہ بھی اسی ذیل میں آتا ہے۔

کیش فلو (نقد رقوم میسر ہونے کے اوقات) کا تجزیہ متفرق حالات کے تحت اہم متغیرات کا پتہ چلانے، نقد رقوم کے حصول کی متوقع صورتحال کا جائزہ لینے اور ریٹنگ کے تعین کے لیے کیا جاتا ہے۔

باکس 15.3 سیکیوریٹائزیشن خطرات کو کم کرتی ہے

صکوک جاری کرنے والے کے لحاظ سے	سرمایہ کاری کرنے والوں کے لحاظ سے
❁ غیر نقد اثاثہ جات کو وثائق کی شکل میں تبدیل کرنے کی بدولت سیالیت کا رسک (Liquidity Risk) کم ہونے سے۔	❁ اگر پشتی اثاثہ ایک سے زیادہ کرنسیوں پر مشتمل ہوں تو زرِ مبادلہ کا رسک کم ہوجاتا ہے۔
❁ رقوم حاصل کرنے کی لاگت کو کم کرتی ہے۔	
❁ اثاثہ جات بیلنس شیٹ سے نکل جاتے ہیں اور پھر بھی استعمال میں رہتے ہیں۔	❁ متنوع اثاثہ جات، جن کا رسک پروفائل مختلف ہوتا ہے، کو پُول کرنے سے سرمایہ کاروں کی آمدن سے متعلقہ رسک گھٹ جاتا ہے۔
❁ اگر ایس پی وی کئی طرح کے صکوک کے اجراء کا کام کر رہی ہو تو مالکاری کی لاگت بھی کم ہوتی ہے۔	❁ اثاثہ جات کی غیر منقسم شدہ ملکیت بھی بچاؤ کے پہلو کو بہتر کرتی ہے۔

15.3.4 صکوک کے اجراء کی شرعی بنیادیں:

آئی او فی نے سرمایہ کاری صکوک پر اپنے اسٹینڈرڈ میں مندرجہ ذیل قسم کے سرمایہ کاری سٹرفکیٹ یا صکوک پر بحث کی ہے:

1. لیز کیے گئے اثاثہ جات کی ملکیت پر مبنی صکوک:

ان کو ذیلی سطح پر اس طرح تقسیم کیا گیا ہے: موجود اثاثہ جات کی منفعت کی ملکیت کے صکوک، مستقبل میں وجود میں آنے والے بیان کیے گئے اثاثہ جات کی منفعت کی ملکیت کے صکوک، کسی مخصوص پارٹی کی خدمات کی ملکیت پر مبنی صکوک اور مستقبل میں پیش کی جانے والی بیان کردہ خدمات کی ملکیت کے صکوک۔

2. سلم صکوک۔
3. استصناع صکوک۔
4. مرابحہ صکوک۔
5. مشارکہ صکوک۔
6. مزارعہ (زرعی زمین کی کاشتکاری میں شراکت) صکوک۔
7. مساقاۃ (پھل دار پودوں کی سیرابی کے منصوبے کی شراکت) صکوک۔
8. مغارسۃ (باغات لگانے کے منصوبوں میں شراکت) صکوک۔

مندرجہ بالا صکوک میں سے بہتر مواقع اور استعمال کے لحاظ سے زیادہ اہم صکوک شرکہ، اجارہ، سلم اور استصناع کی بنیاد پر جاری ہونے والے صکوک ہیں۔ شریعہ کے بنیادی اصولوں کے مطابق اجراء کے لحاظ سے تمام سرمایہ کاری صکوک شراکتی اصول پر مبنی ہوتے ہیں۔ دوسری طرف صکوک سے حاصل ہونے والی رقوم سے کاروبار شراکتی اور مقررہ آمدن والے ہر دو قسم کے موڈز رطریقوں کی بنیاد پر کیا جا سکتا ہے۔ اثاثہ کی نوعیت، اثاثہ جات کی منفعت یا متعلقہ خدمات پر انحصار کرتے ہوئے صکوک یا سرٹیفکیٹس کو اجارہ صکوک، سلم صکوک اور استصناع صکوک وغیرہ کا نام دیا جا سکتا ہے۔ اس طرح صکوک سے ہونے والی آمدنی یا تو کم رزیادہ ہونے والی ہوگی (اگر دوسری سائیڈ کے موڈز شراکتی ہوں)، یا پھر تقریباً مقرر (مقررہ آمدنی والے موڈز کے تحت سیکیورٹائز کئے گئے اثاثہ جات سے ملنے والی آمدن کی شکل میں)۔ تاہم کسی تیسرے فریق کی گارنٹی سے صکوک مقررہ آمدنی والے صکوک بھی بن سکتے ہیں۔[1]

خطرات کا انتظام کرنے (Risk Mangement) اور انہیں کم کرنے کے لیے کوئی بھی جائز طریقہ استعمال میں لایا جا سکتا ہے۔ مثلاً صکوک ہولڈرز کے عطیات سے تکافل فنڈ قائم کیا جا سکتا ہے یا تکافل کمپنیوں سے کور لیا جا سکتا ہے جس کے لیے عطیات کی ادائیگی منصوبے کی آمدن یا صکوک ہولڈرز کی طرف سے ہو سکتی ہے۔ قابل تقسیم منافع میں زیادہ کمی بیشی سے بچنے کے لیے حاصل ہونے والے منافع کا ایک طے شدہ حصہ ریزرو کے طور پر بھی رکھا جا سکتا ہے، اس کے لیے ضروری ہے کہ اجراء کرتے وقت پراسپیکٹس میں ریزروز کے بارے میں واضح طور پر بیان کر دیا جائے۔

صکوک کے اجراء اور ان کی تجارت کی غیر پسندیدہ بنیادیں:

اب تک جاری ہونے والے صکوک میں سے اکثر اجارہ کی بنیاد پر جاری کئے گئے ہیں اگرچہ چند صکوک شراکت، سلم یا پول کئے گئے اثاثہ جات کی بنیاد پر بھی جاری کئے گئے ہیں۔ لیکن کئی ایک صکوک بیع

[1] کونسل آف اسلامک فقہ، جدہ، 2000، ص 65، آئی او فی، شریعہ اسٹینڈرڈز، اسٹینڈرڈ آن گارنٹی (5) شق 7/6 اور صکوک اسٹینڈرڈ (17) شق 5/1/8/7۔

العینہ، بیع الدین اور دیگر غیر شرعی خصوصیات کی وجہ سے شدید تنقید کی زد میں ہیں کیونکہ ان عناصر کی وجہ سے صکوک سودی بانڈز کی ہی شکل اختیار کر لیتے ہیں۔ بیع العینہ دوہری فروخت کے ذریعے سودی کاروبار کی ایک چال ہے جس کے تحت رقم دینے اور لینے والے فریقین میں سے کوئی ایک دفعہ چیز خرید کر واپس اسی کو فروخت کر دیتا ہے، ایک دفعہ نقد اور دوسری دفعہ اُدھار۔ اس کے نتیجے میں رقم حاصل کرنے والا سودی قرض کے زیر بار آ جاتا ہے۔ اس طرح بیع العینہ ربا کی ممانعت سے قانونی طور پر بچنے کے لیے ایک چال اور فریب ہے۔ ملائشیا سے جاری ہونے والے صکوک زیادہ تر اثاثہ جات کی بیع العینہ اور تبرع (متعلقہ پراجیکٹ سے ہونے والی آمدنی سے قطع نظر سرمایہ کار کو عطیات دینا) کی بنیاد پر جاری کئے گئے ہیں جبکہ ثانوی منڈی میں اُن کی تجارت بیع الدین کی بنیاد پر ہو رہی ہے۔ (حال ہی میں انہوں نے اجارہ صکوک کا اجراء بھی کیا ہے اور یہ بہتری کی علامت ہے)۔

اس حوالے سے روزلی اور سانوسی نے ایک تحقیق میں یہ نتیجہ نکالا ہے: ''حیلے کا استعمال اس بات کا ثبوت ہے کہ ملائشیا کے اسلامی بانڈز کے اجراء میں نیت کے عنصر کو ثانوی حیثیت دی گئی ہے..... لگتا ہے کہ روایتی بانڈز کے ڈھانچے کو اسلامی مالیات میں بھی باقی رکھنے کے لیے، جس سے سرمایہ کاروں کو مقررہ آمدن ملتی ہے، اسلامی بینکاری میں عملاً کام کرنے والوں اور متعلقہ شریعہ ماہرین نے اسلامی قوانین کا غلط اطلاق کیا ہے۔ اس سے پتہ چلتا ہے کہ بیع العینہ کے استعمال کے ساتھ جاری ہونے والے اسلامک بانڈز کا جواز مشکوک ہے۔''[1]

اسی طرح ملائشیا سے جاری ہونے والے بہت سے صکوک کی ثانوی منڈی میں تجارت بیع الدین کی بنیاد پر ہوتی ہے۔ تاہم فقہا کی غالب اکثریت اس کو قبول نہیں کرتی خواہ دَین کی نمائندگی کرنے والے صکوک کی پشت پر اثاثہ جات موجود ہی کیوں نہ ہوں۔ سلف فقہاء کا اس امر پر اجماع ہے کہ دَین کی رقم سے زیادہ یا کم پر اُس کی فروخت ناجائز ہے۔ معاصر فقہا کی اکثریت بھی اسی رائے کی حامل ہے۔ تاہم ملائشیا کے کچھ اسکالرز نے اس طرح کی خرید و فروخت کو جائز قرار دیا ہے، اس کے لیے وہ شافعی مکتبِ فکر کی رائے کا سہارا لیتے ہیں لیکن وہ اس حقیقت کو مدّ نظر نہیں رکھتے کہ شافعی فقہا نے بیع الدین کو صرف اُس صورت میں جائز قرار دیا تھا جب دَین اپنی اصل قیمت پر فروخت کیا جا رہا ہو۔[2] روزلی اور سانوسی نے اس سلسلے میں اس رائے کا اظہار کیا ہے:

''بیع الدین کے نظریے کو استعمال کرتے ہوئے کٹوتی کی بنیاد پر کسی بانڈ کی فروخت جمہور علماء بشمول شافعی فقہاء کے نزدیک ناقابلِ قبول ہے۔ یہی وجہ ہے کہ مڈل ایسٹ کے علماء کے نزدیک ملائشیا کے

---

① Rosly and Sanusi, 1999, 1(2) ویب سائٹ http://islamic-finance.net/journal.hatml

② عثمانی، 2000a، ص 216,217۔

اسلامی بانڈز کی فروخت ناقابلِ قبول ہے اگر چہ چند ملائشین علماء کا خیال اس کے برعکس ہے۔"

او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل، جس میں ملائشیا سمیت تمام عالم اسلام کی نمائندگی موجود ہے، نے بھی متفقہ طور پر اور کسی بھی اختلاف کے بغیر، بیع الدین کے امتناع کی تصدیق کی ہے۔

بیع العینہ، جو کہ ناجائز ہے، کے برعکس شریعہ کے ماہرین نے سیل اینڈ لیز بینک یعنی کسی اثاثہ کو فروخت کر کے اُسے اجارہ پر لینے کے طریقے کا استعمال کرنے کی اجازت دی ہے۔ یہ، جیسا کہ پچھلے ابواب میں بیان کیا جا چکا ہے، اجارہ میں موجود لچک کی وجہ سے ممکن ہوا ہے، چنانچہ کسی شخص سے ایک اثاثہ خرید کر اُس کو لیز پر دیا جا سکتا ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ اسلامی بینک اور مالکاری ادارے پہلے اثاثہ باقاعدہ حاصل کرنے کے بعد لیز کا معاہدہ کریں۔[1] چنانچہ سیل اینڈ لیز بیک کا طریقہ کسی مسئلے کا سبب نہیں، خاص طور پر اجارہ کی بنیاد پر صکوک کے اجراء کے حوالے سے، بشرطیکہ اثاثے کی فروخت کا عمل ہر لحاظ سے مکمل ہو اور بعد میں اجارہ کے اصولوں اور قوائد کا صحیح اطلاق کیا جائے۔ (بہت سے شریعہ اسکالرز اور حتیٰ کہ اسلامی بینکار صارفین کے دیرپا استعمال کے اثاثہ جات (Consumer Durables) کے لیے سیل اینڈ لیز بیک کو ناپسندیدہ طریقہ خیال کرتے ہیں اور صرف اسی صورت میں اجازت دیتے ہیں جبکہ کوئی شخص سود سے بچنا چاہ رہا ہو مگر کوئی اور متبادل نہ ہو) اس طریقے کے تحت لیز پر دیئے گئے اثاثہ جات اُن کے اصل مالکان کو واپس فروخت کیے جا سکتے ہیں تاہم اس کے لیے شریعہ اسکالرز تجویز کرتے ہیں کہ اثاثے کی لیز کے بعد متاجر کی طرف سے اُس کی دوبارہ خرید سے پہلے اتنا وقت ضرور گزرنا چاہیے کہ متعلقہ اثاثے کی مالیت یا اُس کی اسٹرکچر میں نمایاں فرق آ جائے۔ اُن کی سفارش کے مطابق گاہک کو ایک سال کے بعد اثاثہ دوبارہ خریدنے کی اجازت دی جا سکتی ہے۔ ایک سال کی پابندی اس لیے لگائی گئی ہے کہ سیل اینڈ لیز بینک کا طریقہ سودی کاروبار کے لیے عقبی دروازہ نہ بن جائے۔

اگر چہ صکوک کے اجراء کے سلسلے میں بہت سی لچک اور ترقی کے مواقع موجود ہیں مگر اجارہ صکوک کے اجراء اور اُن میں کیے جانے والے کئی معاہدات شریعہ سے متعلق کئی مسائل کی نشاندہی کرتے ہیں۔ شرعی قوانین کے مطابق صکوک ہولڈرز کو مشترکہ طور پر اثاثے کا رسک اور ملکیت سے متعلق اخراجات برداشت کرنا ہوتے ہیں۔ اسی ذمہ داری کے بدلے وہ کرائے کے حقدار ہوتے ہیں۔ جیسا کہ باب 11 میں بیان کیا جا چکا ہے، اثاثے کی ملکیت کے لحاظ سے غیر متوقع اخراجات اور متاجر کی طرف سے نادھندگی کے امکان کے پیشِ نظر اجارہ صکوک ہولڈرز کی آمدن تقریباً مقررہ (Quasi-fixed) تو ہو سکتی ہے مگر بالکل فکسڈ اور ناقابلِ تغیر نہیں۔ تاہم اب تک جاری کیے گئے صکوک پر حاصل کی شرح مقررہ اور پہلے سے طے شدہ ہوتی ہے۔ شریعہ سے مطابقت کے حوالے سے یہ پہلو اسلامی مالکاری نظام کی ساکھ کے لیے ایک بڑا خطرہ بن سکتا

[1] آئی او ڈی، 05-2004، ص 152،140۔

ہے کیونکہ شرعی اصولوں سے عدم مطابقت اسلامی بینکاری کے اصل مقصد اور اُس کے مطابق سرمایہ کاری کرنے والوں کی خواہشات کے ہی خلاف ہے۔

سوڈان، بحرین اور مڈل ایسٹ کے دیگر ممالک سے جاری ہونے والے صکوک شرکتہ، اجارہ، سلم، استصناع /اجارہ یا ملے جُلے اثاثہ جات کے پول کی بنیاد پر جاری کئے جا رہے ہیں جو تقریباً تمام شریعہ اسکالرز اور اسلامی بینکاروں کے لیے قابلِ قبول ہیں بشرطیکہ متعلقہ معاہدوں اور اثاثہ جات سے متعلق شرعی اصولوں کا اطلاق صحیح طور پر کیا جائے۔ اس حوالے سے مزید اشکالات سیکشن 15.3.7 میں بیان کئے گئے ہیں۔

15.3.5 صکوک کی قسمیں

مقارضہ یا مضاربہ صکوک:

مضاربہ یا مقارضہ[1] صکوک یا ڈیڈز (Deeds) کسی معیشت میں سرمایہ کاری کی سرگرمیوں میں عوام کی شراکت بڑھانے کے لیے اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔ یہ مضاربہ کے اصول پر کام کرنے والے ایسے منصوبوں یا کاروبار کی نمائندگی کرتے ہیں جن کے انتظام کے لیے کسی شخص یا گروپ کو انتظامی ذمہ داری سونپی جاتی ہے۔ مضاربہ صکوک کے اجراء کے مختلف فریقوں میں مضاربہ صکوک جاری کرنے والا مضارب کہلاتا ہے۔ صکوک خریدنے والے سرمائے کے مالک ہوتے ہیں اور حاصل ہونے والا سرمایہ مضاربہ کیپٹل کہلاتا ہے صکوک ہولڈرز مضاربہ کے اثاثہ جات کے مالک ہوتے ہیں۔ انہیں منافع میں سے طے شدہ حصہ ملتا ہے اور نقصان کی صورت میں حصہ رسدی نقصان بھی اُن کو برداشت کرنا ہوتا ہے۔

او آئی سی اسلامک فقہ کونسل کی قرارداد (چوتھے سیشن 1988 میں پاس کردہ) کے مطابق مضاربہ صکوک یا سرٹیفکیٹس کی نمایاں خصوصیات درج ذیل ہیں:

1. مضاربہ صکوک مشترکہ ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں جو اپنے حامل کو اُس منصوبے میں حصہ دار بننے کا حق دیتے ہیں جس کے لیے وہ جاری کئے گئے ہیں۔
2. مضاربہ صکوک کا معاہدہ اجراء کے رسمی نوٹس یعنی پراسپیکٹس پر مبنی ہوتا ہے۔ پراسپیکٹس میں مضاربہ (یا قراض) کے حوالے سے شرعی اصولوں کے تحت درکار تمام اطلاعات جیسے سرمائے کی نوعیت، تقسیم نفع کے تناسب، اور اجراء کے بارے میں دیگر اہم پہلو واضح طور پر بیان کئے جانے چاہئیں۔ ان کا شریعہ اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے۔
3. مضاربہ صکوک ہولڈر کو یہ حق ہوتا ہے کہ اپنی صوابدید پر سرمادی منڈی میں صکوک کی فروخت سے اُن کی ملکیت کسی اور کو منتقل کر دے۔ مضاربہ / مقارضہ صکوک کی قیمتِ فروخت کا انحصار کاروباری

---

[1] مقارضہ یا قراض کے معنی وہی ہیں جو مضاربہ کے ہیں جیسا کہ ہم باب 12 میں مضاربہ پر بحث کے دوران بیان کر آئے ہیں۔

صورتحال اور متعلقہ منصوبے کے متوقع منافع پر ہوتا ہے۔

مضاربہ صکوک کی فروخت درج ذیل اصولوں کے مطابق ہونی چاہیے:

- اگر مضاربہ سرمایہ ابھی تک نقدی کی شکل میں ہو یعنی ابھی پروجیکٹ پر باقاعدہ کام کا آغاز نہ ہوا ہو تو صکوک کی فروخت کا مطلب زر کا باہمی مبادلہ ہوگا جو بیع الصرف کے اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے۔[1]
- اگر مضاربہ کا سرمایہ دَین رقرض کی شکل میں ہو تو اُن کا لین دَین بیع الدین کے اصولوں کے مطابق ہوگا۔
- اگر سرمایہ نقدی، قابلِ وصولی رقوم، اشیا، جائیداد اور منفعت کی مخلوط شکل میں ہو تو مضاربہ سرٹیفکیٹس کی تجارت باہمی رضامندی سے مارکیٹ میں طے ہونے والی قیمت پر ہوگی۔

4. مضارب رایس پی وی جو مضاربہ صکوک کی فروخت سے رقوم حاصل کرتے ہیں اپنا سرمایہ بھی کاروبار میں لگا سکتے ہیں۔ اُس صورت میں وہ بطور مضارب اپنے حصہء منافع کے علاوہ بطور سرمایہ کار بھی نفع حاصل کریں گے۔
5. نہ تو صکوک پر اور نہ ہی پراسپیکٹس میں مضاربہ صکوک جاری کرنے والے یا مینجر کی طرف سے سرمائے کی، نفع کی مقررہ مقدار کی، یا سرمایہ پر فیصد کے حساب سے نفع کی گارنٹی کی کوئی شق ہونی چاہیے۔ چنانچہ ایسی کوئی شق نہیں ہونی چاہیے کہ صکوک ہولڈر کو اتنا یا اتنے فیصد منافع ملے گا۔ نفع شریعت کے قوائد کے مطابق پہلے سے طے کردہ نسبت کے مطابق تقسیم کیا جائے گا۔ حساب کتاب کے بعد سرمائے میں جو اضافہ ہوگا وہ تقسیم ہوگا نہ کہ حاصل ہونے والی رقوم۔ منصوبے کے پرافٹ اینڈ لاس اکاؤنٹ کو شائع کیا جائے جسے تمام صکوک ہولڈرز کے علم میں لایا جائے۔
6. سرمائے میں ہونے والی ممکنہ کمی اور کسی اچانک ضرورتوں کے لیے محفوظات (Reserves) رکھے جا سکتے ہیں جو حساب کی ہر مدت میں نفع کے فیصد کے حساب سے وضع کئے جا سکتے ہیں۔
7. پراسپیکٹس میں کسی ایسے تیسرے فریق کی طرف سے جو معاہدہ کرنے والے فریقوں سے قانونی حیثیت میں یا مالی لحاظ سے بالکل غیر متعلق ہو، وعدے کی ایک شق رکھی جا سکتی ہے جس میں وہ متعلقہ منصوبے میں ہونے والے نقصان کو پورا کرنے کے لیے بغیر کوئی مفاد لیے ایک خاص رقم بطور عطیہ

---

[1] بیع الصرف سے مراد سونے، چاندی، زری اثاثہ جات رقابلِ وصولی رقوم کے تمسکات اور کرنسیوں کا تبادلہ ہے۔ اگر مبادلہ کی کرنسی ایک ہو تو تبادلہ برابر برابر اور دست بدست ہونا ضروری ہے۔ جیسے سونے کے بدلے سونا، امریکی ڈالر کے بدلے امریکی ڈالر یا روپے کے بدلے روپیہ۔ مختلف کرنسی رجنس کی صورت میں جیسے سونے کے بدلے چاندی یا ڈالر کے بدلے پونڈ یا سعودی ریال کے بدلے یو اے ای کا ریال، تبادلہ دست بدست ہونا ضروری ہے۔

دینے کا وعدہ کرے، بشرطیکہ یہ وعدہ مضاربہ کے معاہدے سے بالکل الگ ہو۔ تاہم صکوک جاری کرنے والے کے لیے جائز نہیں کہ وہ مضاربہ سرمائے کی گارنٹی دے۔[1]

اسلامی مالکاری ادارے سرمایہ کاروں کو مضاربہ صکوک جاری کر سکتے ہیں جو متعلقہ کاروبار میں حصہ دار ہوں گے۔ کسی اسلامی بینک کی طرف سے اِس طرح حاصل کی گئی رقوم اُس بینک کا متغیر سرمایہ (درجہ دوم کا حصہ) ہوتی ہیں جو مضاربہ کی بنیاد پر صکوک کے اجراء سے حاصل کی جاتی ہیں۔

مشارکہ صکوک:

مشارکہ کا طریقہ خاص طور پر ایسے بڑے منصوبوں کے تحت سیکیوریٹائزیشن کے لیے بآسانی استعمال ہو سکتا ہے جن کے لیے بھاری رقوم درکار ہوتی ہیں۔ ہر سرمایہ کار کو صک یا سرٹیفکیٹ دیا جاتا ہے جو منصوبے میں اُس کی ملکیت کے حصے کی عکاسی کرتا ہے۔ مشارکہ صکوک قابلِ واپسی (Redeemable) سرٹیفکیٹس کے طور پر کارپوریٹ شعبے کی طرف سے یا بینکوں کی طرف سے کارپوریٹ شعبے کو جاری کیے جا سکتے ہیں۔ اسی طرح افراد اور خاص طور پر پیشہ وارانہ خدمات فراہم کرنے والے لوگ بھی اپنے کاروباری استعمال کے لیے گاڑیوں کی خریداری، کلینک اور ہسپتالوں کے قیام اور فیکٹریوں، تجارتی سنٹروں اور اوقاف کے قیام کے لیے مشارکہ صکوک جاری کر سکتے ہیں۔

قابلِ واپسی مشارکہ صکوک کی نوعیت تقریباً مضاربہ صکوک جیسی ہی ہوتی ہے۔ دونوں کے بنیادی قواعد بھی ایک جیسے ہی ہیں۔ ان میں بنیادی فرق صرف یہ ہے کہ مشارکہ صکوک کی صورت میں ثالثی کرنے والا فریق مشترکہ سرمائے کی کمپنیوں کی طرح صکوک میں سرمایہ کاری کرنے والوں کے گروپ کا حصہ دار ہوتا ہے جس کی نمائندگی مشارکہ صکوک ہولڈرز کا ایک گروپ کرتا ہے۔[2]

متعلقہ منصوبے پر کام شروع ہونے کے بعد مشارکہ صکوک قابلِ منتقلی اثاثے کی حیثیت اختیار کر لیتے ہیں۔ اگر مشارکہ پورٹفولیو کا 50 فیصد سے زیادہ حصہ غیر نقد اثاثہ جات پر مشتمل ہو تو یہ صکوک ثانوی مارکیٹ میں باہمی طور پر طے پانے والی کسی بھی قیمت پر فروخت کیے جا سکتے ہیں۔ منافع طے کردہ نسبت کی بنیاد پر تقسیم ہوگا جبکہ نقصان ہر صکوک ہولڈر کو اُس کے حصے کے اعتبار سے برداشت کرنا ہوگا۔ صکوک کی نمائندگی کرنے والے اثاثہ جات جب بھی نقد اور ٹھوس یعنی دونوں طرح کے مال پر مشتمل ہوں تو اس صورت میں انہیں پول کے نقد اثاثہ جات کے حصے سے زیادہ کی قیمت پر فروخت کیا جا سکتا ہے۔

مشارکہ سرمایہ کاری صکوک بینکوں کی طرف سے ڈیپازٹس حاصل کرنے، طویل المدت منصوبوں کی مالکاری کرنے، عام مالکاری کاروبار یا مخصوص منصوبہ جات کے لیے استعمال کیے جا سکتے ہیں۔ مشارکہ صکوک سے حاصل ہونے والا سرمایہ اثاثہ جات کو خرید کر لیز پر دینے یا کارخانوں اور فیکٹریوں کی تعمیر،

---

[1] اسلامک فقہ اکیڈمی، 2000ص 66-61۔

[2] حمود، 1998۔

کاروبار کی وسعت یا رواں سرمائے کی مالکاری کے لیے استعمال میں لایا جاسکتا ہے۔ مشارکہ سرمایہ کاروں کے لیے مضاربہ کی نسبت بہتر Mode ہے کیونکہ اس میں ہونے والا نقصان فنڈ مینیجر اور صکوک ہولڈرز کو اپنے اپنے سرمائے کے تناسب سے برداشت کرنا ہوتا ہے جبکہ مضاربہ میں فنڈ مینیجر صرف پرافٹ شیئرنگ کرتا ہے اور نقصان سارے کا سارا سرمائے والے کو برداشت کرنا ہوتا ہے۔ مزید برآں یہ صکوک ہولڈرز کے لیے زیادہ محفوظ ذریعہ سرمایہ کاری بھی ہے۔ فنڈ مینیجر کی طرف سے بھی سرمائے کی فراہمی کی وجہ سے عام سرمایہ کار مطمئن رہتا ہے۔

سوڈان میں وزارتِ خزانہ، مرکزی بینک، بینک آف خرطوم اور سرکاری شعبے کے دیگر بینکوں نے کئی ایک اثاثہ جات کی بنیاد پر مشارکہ سرٹیفکیٹ یا صکوک جاری کیے ہیں۔ سنٹرل بینک مشارکہ سرٹیفکیٹ (CMCs) یا گورنمنٹ مشارکہ سرٹیفکیٹ (GMCs) سرمایہ کاروں کو 1998 میں جاری کیے گئے، جنہیں مرکزی بینک اوپن مارکیٹ آپریشن اور زری انتظام کے لیے ٹریژری بلز اور دیگر سودی تمسکات کی جگہ پر استعمال کر رہا ہے۔ انہیں آکشن کے ذریعے فروخت کیا جاتا ہے اور بین البینکی ثانوی مارکیٹ میں خرید اور بیچا جاسکتا ہے۔[1]

اجارہ صکوک:

طویل المدت سٹرکچرل منصوبوں کے لیے سرمایہ اجارہ کی بنیاد پر بھی حاصل کیا جاسکتا ہے۔ ہوائی اڈوں، شاہراہوں، عمارتوں جیسے ٹھوس رجامد اثاثہ جات کی بنیاد پر سیکیوریٹائزیشن کے ذریعے بڑی تعداد میں اداروں اور سرمایہ کاری کے خواہشمند افراد کو اجارہ صکوک کے اجراء سے یہ ممکن ہے۔ اجارہ صکوک کی ثانوی منڈی بھی ممکن ہے اور سرمایہ کار باہمی طور پر طے کردہ قیمت پر ان کی خرید وفروخت کرسکتے ہیں۔

اجارہ کا معاہدہ کرنے کے بعد اگر کوئی مؤجر لیز پر دیئے گئے اثاثے کی لاگت بمعہ نفع وصول کرنا چاہے یا اُسے نقدی کی ضرورت ہو تو وہ پورے اثاثے یا اُس کے کسی حصہ کو کسی ایک شخص یا ادارے کو یا کئی اشخاص کے ہاتھ فروخت کر کے اپنا مقصد حاصل کرسکتا ہے۔ اس فروخت کے عوض سرٹیفکیٹ جاری کئے جاسکتے ہیں جنہیں اجارہ صکوک یا اجارہ سرٹیفکیٹ کا نام دیا جاتا ہے۔ ہر سرٹیفکیٹ غیر منقسم اثاثہ میں اتنے حصے کی ملکیت اور متعلقہ حقوق وفرائض کی عکاسی کرتا ہے۔ اس طرح اجارہ صکوک ایسے تمسکات ہیں جو ایسے معلوم اثاثہ جات کی نمائندگی کرتے ہیں جن کو لیز پر دیا گیا ہو۔ اجارہ صکوک ہولڈرز اپنے اپنے حصے کے مطابق کرایہ وصول کرتے ہیں۔

مالکاری کے حوالے سے اجارہ کے موڈ میں کافی لچک موجود ہے۔ کرائے کی ادائیگی باہمی رضامندی سے لیز کی مدت شروع ہونے سے پہلے، اس مدت کے دوران یا مدت ختم ہونے پر کی جاسکتی ہے۔ (تاہم مؤجر کے لیے کرائے کا استحقاق اُسی وقت ہوتا ہے جب وہ اثاثہ کو قابلِ استعمال حالت میں مستاجر کے

---

[1] ایوب، 2002ص 131-128، التجانی 2005ص 413-411۔

حوالے کر دیتا ہے۔)اجارہ میں کرایہ متغیّر اور کسی بینچ مارک سے منسلک بھی ہو سکتا ہے۔ یہ لچک سرمایہ کاروں اور اجارہ صکوک جاری کرنے والوں کی ضرورت اور خواہش کے مطابق صکوک سٹرکچر وضع کرنے میں فائدہ مند ہے۔

اگر صکوک کے اجراء سے حاصل ہونے والے فنڈز کا مقصد اثاثہ جات خرید کر لیز پر دینا ہو تو ایسا فنڈ ''اجارہ فنڈ'' کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے۔ اثاثہ جات کی ملکیت فنڈ مینجر کے پاس رہتی ہے۔ حاصل ہونے والے کرائے کو صکوک ہولڈرز میں اُن کی ملکیت کے اعتبار سے تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ جیسا کہ باب 12 میں بیان کیا جا چکا ہے۔ اکثر فقہاء کے نزدیک ایسا فنڈ مضاربہ کی بنیاد پر قائم نہیں کیا جا سکتا کیونکہ اُن کے نزدیک مضاربہ صرف اشیاء کی خرید وفروخت تک محدود ہونا چاہیے۔ خدمات اور کرایہ داری کے لیے مضاربہ اُن کے ہاں مناسب نہیں ہے۔ البتہ حنبلی فقہا مضاربہ کو خدمات اور کرایہ داری کے لیے جائز تصور کرتے ہیں۔ معاصر فقہاء کی اکثریت اس رائے کی تائید کرتی ہے۔

جیسا کہ اجارہ کے باب میں بیان کیا جا چکا ہے پہلی مدت کے لیے کرایہ واضح انداز سے طے کیا جانا چاہیے۔ مستقبل کی قابل تجدید مدتوں کے لیے کرایہ مقررہ، متغیر یا شرحِ افراطِ زر، کسی قیمت انڈیکس وغیرہ جیسی کسی کسوٹی کے مطابق یا طے شدہ فیصد کے حساب سے کم یا زیادہ ہو سکتا ہے۔ موجودہ حالات میں اسلامی بینکوں سے منسلک علماء کی اکثریت کرائے کو کسی سودی بینچ مارک سے منسلک کرنے کو جائز تو قرار دیتی ہے مگر اُن کے نزدیک یہ کوئی مثالی طریق کار نہیں ہے۔[1]

حکومتیں اجارہ صکوک کو سودی قرضہ جات کے متبادل کے طور پر استعمال کر سکتی ہیں بشرطیکہ اُن کے پاس قابلِ استعمال اثاثہ جات ہوں جن کو شرعی قوانین کے مطابق اجارہ پر دیا جا سکتا ہو۔ لیز کئے گئے اثاثہ کا استعمال ضروری ہے مگر یہ ضروری نہیں کہ ان اثاثہ جات سے خالص آمدنی بھی وصول ہو۔

اجارہ کی بنیاد پر درج ذیل قسم کے صکوک جاری کئے جا سکتے ہیں:

1. لیز شدہ اثاثہ جات کی ملکیت کے صکوک: یہ مساوی مالیت کے ایسے صکوک ہوتے ہیں جو لیز کئے گئے (یا جن کو لیز کرنے کا وعدہ کیا گیا ہو) اثاثوں کے مالک یا اُن کے مالیاتی ایجنٹ کی طرف سے جاری کئے گئے ہوں۔ اس سے اُن کا مطلب اثاثوں میں لگائے ہوئے سرمائے کا حصول ہوتا ہے، صکوک خریدنے والے دراصل اثاثہ جات خرید رہے ہوتے ہیں اور مشترکہ طور پر تمام صکوک ہولڈر اپنے اپنے حصے کے مطابق کاروباری فوائد اور خطرات کے مالک ہوتے ہیں۔
2. اثاثوں کی منفعت کی ملکیت کی عکاسی کرنے والے صکوک۔ ایسے صکوک کی درج ذیل اقسام ہو سکتی ہیں:

❁ موجودہ اثاثہ جات کی منفعت کی ملکیت کی عکاسی کرنے والے صکوک جنہیں ایسا شخص یا ادارہ جس

[1] عثمانی 2000a، ص 168-171۔

کے پاس کسی اثاثے کی منفعت ہوتی ہے، یا اُس کا کوئی مالیاتی نمائندہ جاری کرتا ہے صکوک کے حامل فائدے اور نقصان کے ساتھ حصہ رسدی منفعت کے مالک بن جاتے ہیں۔ٹھوس اثاثہ جات کی منفعت کی ملکیت کے صکوک کی خرید وفروخت اثاثہ جات کی سب لیز سے پہلے جائز ہے کیونکہ آگے لیز پر دینے کی صورت میں وہ قابلِ وصولی کرائے کی نمائندگی کرتے ہیں جس سے اُن کی حیثیت دَین کے وثیقہ کی ہو جاتی ہے۔اُس صورت میں اُن کی خرید وفروخت بیع الدین کے قوائد کے مطابق ہوگی۔ منفعت کی ملکیت پر مبنی صکوک جاری کرنے والا انہیں مارکیٹ کی قیمت پر یا خریدتے وقت باہمی طے ہونے والی قیمت پر واپس بھی لے سکتا ہے۔

- دی گئی تفصیل کے مطابق مستقبل میں مہیّا ہونے والی منفعت کی ملکیت کی نمائندگی کرنے والے صکوک۔یہ ایسے اثاثہ جات کی منفعت کے سرٹیفکیٹ ہوتے ہیں جنھیں مؤجر مستقبل میں مہیا کرنے کی ذمہ داری لیتا ہے۔ان کے حامل اُن اثاثوں کی منفعت کے کاروباری خطرے اور فائدے کے مالک ہوتے ہیں۔ایسے صکوک کی خرید وفروخت متعلقہ اثاثہ جات کے تعیّن کے بعد ممکن ہے۔تعیّن سے پہلے منفعت کو آگے لیز پر دینا یا اُن کی تجارت کرنا جائز نہیں ہے۔صرف بیع الدین کے اصولوں کے تحت ہی ان کا لین دین ہوسکتا ہے۔
- کسی متخصّص سپلائر کی خدمات کے ملکیتی سرٹیفکیٹ: یہ کسی خاص سپلائر یا پیشہ ور شخص یا ادارے (جیسے کسی مخصوص یونیورسٹی کے کسی تعلیمی پروگرام) کی طرف سے مہیا کی جانے والی خدمات کی نمائندگی کرنے والے مساوی مالیت کے سرٹیفکیٹ ہوتے ہیں جن سے اُن کے جاری کرنے والے کو سرمایہ مل جاتا ہے صکوک کے حاملین اس خدمت کے مالک یعنی متعلقہ سپلائر سے استفادہ کر سکتے ہیں۔
- طے کردہ تفصیل کے مطابق مستقبل میں مہیا کی جانے والی خدمات کی ملکیت کے سرٹیفکیٹ۔ان میں سپلائر متعین نہیں ہوتا بلکہ خدمات کو پوری طرح بیان کر دیا جاتا ہے جس کی مالیت کی نمائندگی کے لیے صکوک جاری کیے جاتے ہیں (مثال کے طور پر تعلیمی ادارے کا نام طے کیے بغیر کسی خاص طرح، شیڈول اور مدت کا تعلیمی پروگرام)۔[1]

اجارہ کے تحت سیکیوریٹائزیشن کے لیے کئی ایک باتوں کا دھیان رکھا جانا ضروری ہے۔اجارہ کا معاہدہ ہونے پر لیز کیا جانے والا اثاثہ اور اُس کے عوض کرایہ دونوں پارٹیوں کو واضح طور پر معلوم ہونے چاہییں۔اگر ان دونوں کا تعیّن کر دیا جائے تو ایسی عمارت یا کسی دوسرے اثاثوں کا اجارہ ہوسکتا جو ابھی وجود میں نہ آئے ہوں مگر اُن کی تمام تفصیلات معاہدے میں بیان کر دی گئی ہوں بشرطیکہ عام حالات میں مؤجر اُس وقت تک جو مستاجر کو حوالگی کے لیے طے ہوا ہے اثاثے کو حاصل کرنے، تعمیر کرنے یا خریدنے کے قابل ہو۔مؤجر

[1] آئی او فی شریعہ اسٹینڈرڈز (05-2004) ص 302-298۔

اثاثے کو فروخت بھی کر سکتا ہے بشرطیکہ اس سے مستاجر کے لیے اثاثے کے استعمال میں کوئی رکاوٹ حائل نہ ہو۔ (فروخت کے بعد) نیا مالک باقیماندہ مدت کا کرایہ وصول کرنے کا حق دار ہوگا۔ اسی طرح ایک اثاثے کے سارے حصہ دار الگ الگ یا مشترکہ طور پر اپنے حصے کو فروخت کر سکتے ہیں۔

چونکہ اجارہ سرٹیفکیٹ متعلقہ اثاثے میں اپنے حامل کی ملکیت کی نمائندگی کرتا ہے اس لیے وہ کرائے کے استحقاق کی صورت میں اُس کے فائدہ اور کسی ممکنہ نقصان کا مالک ہوگا۔ چنانچہ اجارہ صکوک کو اس طرح ڈیزائن کیا جائے کہ ملکیت حقیقی طور پر، بمعہ رسک اینڈ ریوارڈ، صکوک ہولڈر کو منتقل ہو۔ صرف کرایہ لینے کا حق منتقل کرنا کافی نہیں ہے۔

چونکہ اثاثے کی ہیئت کو قائم رکھنے کے لیے ضروری اخراجات مؤجر کے ذمہ ہوتے ہیں اور مستاجر اُس کے استعمال کے عام اخراجات ادا کرتا ہے اس لیے اجارہ صکوک سے ہونے والی آمدن مکمل طور پر مقررہ اور پہلے سے طے کردہ نہیں ہو سکتی۔ اسلامی مالکاری میں اجارہ کو تقریباً مقررہ (Quasi-fixed) آمدن والے وثیقہ جات قرار دیا جا سکتا ہے۔ البتہ یہ ممکن ہے کہ اثاثے کا مالک رمؤجر خریدار کو یعنی ایس پی وی کے توسط سے صکوک ہولڈرز کو یہ گارنٹی دے کہ مستاجر معاہدے کے تحت اپنی ذمہ داریاں پوری کرے گا اور کرایہ ادا کرتا رہے گا جیسا کہ اسلامی ترقیاتی بینک کے ٹرسٹ صکوک میں ہوا ہے۔ لیکن اگر اثاثہ مستاجر کی کسی غلطی یا بے احتیاطی کے بغیر تباہ ہو جائے تو نقصان بالآخر صکوک ہولڈر کو ہی برداشت کرنا ہوگا۔

اجارہ صکوک کے اجراء کا عام پروسیجر یہ ہے کہ اثاثہ خریدنے کے لیے ایک ایس پی وی بنائی جاتی ہے جو منیجر کے طور پر کام کرتے ہوئے سرمایہ کاروں کے لیے صکوک جاری کرتی ہے۔ حاصل ہونے والی رقم سے ایس پی وی اثاثہ خریدتی ہے جو حکومت یا کسی کارپوریٹ ادارے کو استعمال کے لیے لیز پر دے دیا جاتا ہے۔ مستاجر ادارہ طے کردہ اوقات پر کرایہ ایس پی وی کو ادا کرتا رہتا ہے جسے وہ صکوک ہولڈر میں تقسیم کر دیتی ہے۔ چونکہ اجارہ میں کرائے کا تعین باہمی طور پر پہلے ہی کیا جا سکتا ہے اس لیے صکوک پر دیئے جانے والے کرائے کے بارے بتایا جا سکتا ہے جس میں عام طور پر معمولی کمی یا بیشی کا احتمال ہوتا ہے جو اس لیے ممکن ہے کہ اثاثے کی ملکیت سے متعلق اخراجات اور مستاجر کی طرف سے تاخیر سے ادائیگی یا عدمِ ادائیگی کا قبل از وقت صحیح اندازہ نہیں لگایا جا سکتا۔

اجارہ صکوک قابل منتقلی ہوتے ہیں۔ منڈی کی قیمتوں پر ان کی خرید وفروخت ہو سکتی ہے۔ بآسانی نقدی کی صورت میں لانے کی سہولت کی وجہ سے وہ سیالیت کے انتظام (Liqudity Mangement) کے لیے بھی استعمال ہو سکتے ہیں۔ لیکن اس کے لیے ضروری ہے کہ اثاثہ جات کی ملکیت بمعہ رسک اینڈ ریوارڈ صکوک ہولڈرز کو منتقل کی جائے ورنہ ان کی حیثیت زری اثاثہ جات کی سی ہوگی جن کی فروخت بیع الدین کے اصولوں کے تحت ہوگی۔ جاری کرنے والے کے لیے یہ بھی جائز ہے کہ وہ صکوک کی پختگی سے پہلے انہیں مارکیٹ پرائس پر یا باہمی طے کردہ قیمت پر واپس خرید ے۔ اسی طرح کسی اثاثے کی منفعت کی ملکیت پر مبنی

صکوک بھی سب لیز کرنے سے پہلے خریدے و بیچے جاسکتے ہیں (کیونکہ سب لیز کی صورت میں وہ قابل وصولی کرائے کی شکل میں زر کی نمائندگی کریں گے)۔

سلم تمسکات یا صکوک:

سلم ایسا معاہدہ ہے جس میں خریدی گئی اشیاء کی قیمت کی پیشگی ادائیگی کرنا ہوتی ہے جبکہ اشیاء کی سپردگی مؤخر ہوتی ہے۔ آئی او فی اسٹینڈرڈ کے مطابق سلم خریدار ایک متوازی سلم معاہدے کے ذریعے سامان کو کسی اور کے ہاتھ فروخت کرسکتا ہے۔ تاہم پہلے اور متوازی سلم معاہدے ایک دوسرے سے بالکل الگ اور آزادانہ طور پر نافذ العمل ہونے چاہئیں۔ دونوں معاہدوں کے سامان کی خصوصیات اور اُن کی حوالگی کی تاریخ ایک ہی ہوسکتی ہے بشرطیکہ دونوں کا نفاذ آزادانہ ہو۔

سلم صکوک مساوی مالیت کے ایسے سرٹیفکیٹ ہوتے ہیں جو مستقبل میں حوالگی والے سامان کے عوض پیشگی ادائیگی کے لیے سرمائے کے حصول کے لیے جاری کیے جاتے ہیں۔ سامان فروخت کرنے والا سلم صکوک جاری کرتا ہے۔ صکوک خریدنے والے گویا سامان خرید رہے ہوتے ہیں۔ جس کی حوالگی ملنے پر وہ اُس کے مالک بن جاتے ہیں۔ متوازی سلم کی صورت میں بھی صکوک ہولڈر حوالگی ملنے پر سلم کے سامان یا اُس کی فروخت سے حاصل ہونے والی رقوم کے حقدار ہوتے ہیں۔

سب سے پہلے بحرین کے مرکزی بینک (بی ایم اے) نے 2001 میں 3 ماہ کے سلم صکوک جاری کیے جن پر منافع کی شرح کو لندن کے بین البینکی آفر ریٹ (LIBOR) سے منسلک کیا گیا، خریدنے والے اسلامی بینک ان صکوک کو قانونی سیال محفوظات (S.L.R) کے طور پر رکھ سکتے ہیں۔ بحرین کی حکومت بحرین اسلامک بینک کو ایلومینیم فروخت کرتی ہے۔ بحرین اسلامک بینک ایسے دوسرے اسلامی بینکوں کے ایجنٹ کے طور پر بھی کام کرتا ہے جو سلم کی بنیاد پر ایلومینیم کے خریدنے کے خواہاں ہوں۔ حکومت مستقبل کی کسی مقررہ تاریخ کو ایلومینیم کی طے شدہ مقدار فراہم کرنے کے لیے سلم کے تحت معاہدہ کرتی ہے۔ بحرین اسلامک بینک حکومت کو ایجنٹ مقرر کرتا ہے کہ ایلومینیم کی حوالگی پر وہ اُسے اپنے مارکیٹنگ چینل کے ذریعے ایسی طے کردہ قیمت پر فروخت کردے گی جس سے صکوک ہولڈر کو مناسب منافع حاصل ہو جائے۔ اس طرح کے قلیل المدت سلم صکوک اُن تمام اشیاء کی بنیاد پر جاری کیے جاسکتے ہیں جن کی دنیا میں تجارت کافی سرگرمی سے ہوتی ہے جیسے خام تیل، روئی اور بڑے بڑے صنعتی منصوبوں کی ایسی پیداوار جن کی مانگ عام ہو۔

علماء کی اب تک کی رائے کے مطابق ثانوی منڈی میں سلم صکوک کی خرید وفروخت جائز نہیں سمجھی جاتی کیونکہ یہ صکوک سلم کے دَین کی نمائندگی کرتے ہیں۔ اس لیے ان کا لین دین بیع الدین کے اصولوں کے تحت ہی ممکن ہے۔ جن چیزوں کو سلم کے تحت خریدنے کا معاہدہ کرلیا جاتا ہے انہیں سلم خریدار کی طرف سے قبضہ لیے بغیر آگے سلم کی بنیاد پر فروخت کرنے کا معاملہ مزید تحقیق کا متقاضی ہے چنانچہ سلم صکوک کی تجارت پر بھی تحقیق ہونی چاہیے بالخصوص اس صورت میں جب خریدنے والا بینک ان اشیاء کا اسٹاک رکھے کیونکہ

اُس صورت میں بینک اپنے اسٹاک میں سے متعلقہ اشیاء کی کسی خاص اکائی کا تعین کیے بغیر کوئی بھی اشیاء فراہم کر رہا ہوگا۔

سلم معاہدے کے تحت فروخت کرنے والا اس بات کا ذمہ دار ہوتا ہے کہ طے شدہ وقت پر متعلقہ اشیاء کی حوالگی دے۔ معاہدے اور قیمت کی ادائیگی کے بعد حوالگی تک کی مدت میں قیمت میں ممکنہ تبدیلی کی بنیاد پر سلم معاہدے میں کاروباری خطرہ موجود ہوتا ہے جس کے عوض خریدار منافع کا حقدار ٹھہرتا ہے۔ مزید برآں اس عام اُصول کے برخلاف کہ کوئی شئے ملکیت اور قبضہ لیے بغیر آگے فروخت نہ کی جائے، سلم کی اجازت ایک استثنائی صورتِ حال ہے۔ جس کی شرائط ممنوعہ غرر کی ممکنات کو کم سے کم کر دیتی ہیں۔ اگر اس کی اجازت دے دی جاتی ہے تو سلم صکوک کی مالیاتی منڈی میں خرید وفروخت ممکن ہوگی۔ سلم صکوک خریدنے والا مستقبل میں فراہم کی جانے والی اشیاء کا مالک ہوگا۔ اُن کی قیمت کا تعین طلب ورسد کی قوتوں کے مطابق مارکیٹ میں ہوگا۔

استصناع صکوک:

استصناع اشیاء بنوانے کا ایسا معاہدہ ہے جس میں قیمت کی نقد یا مؤخر ادائیگی کے عوض طے شدہ خصوصیات کی مصنوعہ چیز کی حوالگی مستقبل میں کی جاتی ہے۔ یہ مکانات، سڑکوں، شاہراہوں اور پُلوں کی تعمیر اور منصوبہ جات، کارخانوں یا اشیاء کی صنعت کی مالکاری کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ استصناع کے متوازی معاہدے کے تحت اسلامی بینک مؤخر ادائیگی کے عوض منصوبہ جات اور اثاثوں کے بنانے کا معاہدہ کر سکتے ہیں۔ اثاثہ جات کی صنعت یا تعمیر کا کام وہ متعلقہ فرموں سے لے سکتے ہیں۔

استصناع چونکہ بیع پر منتج ہوتی ہے اس لیے بنائے یا تعمیر کیے گئے اثاثوں کی ملکیت عین اُس وقت خریدار کو منتقل ہو جاتی ہے جب وہ اُن کی تحویل میں دیئے جاتے ہیں۔ بینک کو قیمت کی ادائیگی مؤخر ہوتی ہے جس میں اثاثے کی لاگت کے علاوہ ادائیگی کی مدت کے اعتبار سے منافع بھی شامل ہوتا ہے۔ واجب الادا قیمت جو کہ مقررہ ہوتی ہے کو صکوک کی شکل دی جا سکتی ہے جن کی حیثیت واجبہ کی رسید کی ہوتی ہے۔ مساوی مالیت کے استصناع صکوک کسی اثاثے کی صنعت یا تعمیر کے لیے مطلوب سرمائے کے حصول کے لیے جاری کیے جاتے ہیں۔ بنانے والا (فروخت کنندہ) صکوک جاری کرتا ہے جن کو خریدنے والے بنائے گئے متعلقہ اثاثوں کے خریدار ہوتے ہیں۔

اگر استصناع صکوک سے حاصل ہونے والے سرمائے کو کاروبار یا تجارت کے ذریعے اثاثوں کی شکل میں منتقل کر دیا گیا ہو تو استصناع صکوک کی تجارت یا اُن کی واپسی (Redemption) جائز ہوگی کیونکہ وہ قابل منتقلی اثاثوں کی نمائندگی کر رہے ہوتے ہیں۔ لیکن اگر حاصل ہونے والی رقوم کو فوراً متوازی استصناع میں قیمت کے طور پر ادا کر دیا جائے یا جب مصنوعہ شئے کو حتمی خریدار کے حوالے کر دیا جائے تو اُس صورت

میں استصناع صکوک کی خرید وفروخت دَین کی خرید وفروخت کے قوانین کے تابع ہوگی ۔ کیونکہ یہ اُس زری دَین کی نمائندگی کر رہے ہوتے ہیں جو حتمی خریدار نے صانع کو ادا کرنا ہوتا ہے ۔① ربا کی ممانعت کی وجہ سے ان صکوک رسرٹیفکیٹس کی اُن کی عُرفی مالیت سے کم یا زیادہ قیمت پر کسی تیسرے فریق کو فروخت ناجائز ہے۔ اس طرح ایسے سرٹیفکیٹس جن کو صرف پختگی پر ہی کیش کرایا جاسکتا ہے ثانوی مارکیٹ میں نہیں خریدے رہیچے جاسکتے ہیں تاہم عُرفی قیمت پر کسی تیسرے فریق کو منتقل کئے جاسکتے ہیں ۔ رئیل اسٹیٹ بلڈرز، بڑے صنعتی ادارے اور سپلائرز استصناع اور مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر اثاثہ جات اسلامی مالیاتی اداروں کو فروخت کے استصناع صکوک جاری کر سکتے ہیں جو اپنی پختگی کی تاریخ پر قابل واپسی ہوں گے ۔ ایسے صکوک کے حاملین بھی ان کے عوض مؤخر ادائیگی کی بنیاد پر اشیاً یا سامانِ تجارت حاصل کر سکتے ہیں ۔ وہ ایسی اشیاً یا سامان تجارت کو اپنی تحویل میں لینے کے بعد کسی بھی طرح استعمال یا فروخت کرنے کے مجاز ہوں گے ۔ جیسا کہ پہلے ذکر کیا جاچکا ہے، استصناع صکوک کے عوض حاصل کی گئی اشیاً کی مؤخر ادائیگی کی قیمت اُن کی نقد قیمت سے زیادہ ہوسکتی ہے ۔ صکوک ہولڈرز جو سپاٹ پرائس سے زیادہ قیمت پر اشیاء حاصل کریں گے دراصل اُن اشیاء کے فروخت کنندہ کے لیے نقد واُدھار قیمت کا کچھ حصہ چھوڑ رہے ہوں گے جو انہوں نے منصوبے کی لاگت پر گاہک سے لیا ہوا ہے ۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ اشیاً کے عوض ان صکوک کے لین دین کو کم یا زیادہ کرنے میں منڈی کی قوتیں اہم کردار ادا کرسکتی ہیں ۔②

مرابحہ کی بنیاد پر سیکیوریٹائزیشن اور مرابحہ صکوک:

اسلامی بینکوں کی طرف سے اُدھار فروخت کے سودوں سے جنم لینے والے زری حقوق و واجبات یعنی واجب الوصول و واجب الادا رقوم کی نمائندگی کرنے والے تمسکات قابل منتقلی وثائق نہیں ہو سکتے ۔ اس لیے مرابحہ کی قابل وصولی رقوم ایسے قابلِ منتقلی صکوک کے اجراء کے لیے استعمال نہیں ہوسکتیں جن کی ثانوی مارکیٹ میں خرید وفروخت کی جاسکے ۔ مرابحہ کے سودے میں اُدھار پر خریدنے والا اپنے ذمے دَین کی رسید کے طور پر ایک نوٹ یا وثیقہ پر دستخط کرتا ہے ۔ اس وثیقہ کی کسی تیسرے فریق کو منتقلی حوالہ کے اصولوں کے مطابق ہونی چاہیے یعنی صرف عُرفی قیمت پر ہی اُن کا لین دین کیا جاسکتا ہے ۔ تاہم اگر اسلامی بینک نے شئے خریدی ہے مگر ابھی مرابحہ کی بنیاد پر آگے فروخت نہیں کی تو اس اثاثے کے عوض قابل منتقلی صکوک جاری کئے جاسکتے ہیں یعنی ثانوی منڈی میں اُن کی خرید وفروخت جائز ہوگی ۔

ایسی ملی جلی سرمایہ کاریاں (Mixed Portfolios) جو مرابحہ سمیت دیگر کئی اقسام کے سودوں پر مشتمل ہوں، چند شرائط کے پورا ہونے پر قابل منتقلی صکوک کے اجراء کا ذریعہ بن سکتی ہیں ۔ جمہور فقہا کے

① آئی او فی شریعہ اسٹینڈرڈز (2004-05) ص 311۔

② البشیر والامین، 2001

نزدیک اس کے لیے اثاثہ جات کے پول میں اجارہ اور دیگر قائم اثاثہ جات، اثاثوں کی کل مالیت کا 50 فیصد سے زیادہ ہونے چاہئیں، تاہم حنفی رائے کے مطابق کسی پول کے کل اثاثوں میں 10 فیصد قائم اثاثہ جات بھی اُس پول کی بنیاد پر جاری ہونے والے صکوک کی منتقلی اور فروخت کے لیے کافی ہیں۔

مرابحہ صکوک کا استعمال سرکاری شعبے کی طرف سے اشیاء وسامان کی خریداری کے حوالے سے خاص طور پر ممکن ہے۔ حکومتیں بھاری قیمت کی اشیاء اُدھار قیمت پر اور قسطوں میں خرید سکتی ہیں۔ حکومت کو سامان فروخت کرنے والا اپنی لاگت بمعہ منافع قسطوں میں حاصل کرے گا۔ حکومت قسطوں کی تعداد کے برابر مرابحہ صکوک یا سرٹیفکیٹ جاری کر سکتی ہے۔ ہر سرٹیفکیٹ جو فروخت کنندہ کی ملکیت کی نمائندگی کرے گا، کی پختگی کی ایک تاریخ طے ہوگی۔ سرٹیفکیٹ اپنی عُرفی مالیت پر قابلِ منتقلی ہوگا۔ فروخت کنندہ یا سرٹیفکیٹ ہولڈرز اپنا وصولی کا حق کسی تیسرے شخص کو اُس کی مالیت کے برابر رقم کے عوض منتقل کر سکتے ہیں، مگر خریدار کی طرف سے نادہندگی کی صورت میں منتقل کرنے والا ذمہ دار ہوگا۔ صرف وصولی کے چار جز منہا کئے جا سکتے ہیں۔ ''مرابحہ فنڈ'' بھی مرابحہ صکوک جاری کر سکتے ہیں جن کی فروخت سے حاصل ہونے والی رقوم پہلے سے طے کردہ یا عام اشیاء کی مرابحہ کی بنیاد پر خرید وفروخت کے لیے استعمال ہوں گی۔ اس سے صکوک ہولڈرز کو نسبتاً مقررہ آمدن حاصل ہوگی۔

بحرین کے آرکپتا بینک بی ایس سی نے 2005ء میں ملٹی کرنسیوں کے پانچ سالہ مرابحہ صکوک جاری کئے جنکی پختگی یکبارگی پانچ سال کے بعد ہونا ہے۔ ان صکوک سے حاصل ہونے والی رقوم کموڈیٹی مرابحہ کے ذریعے اثاثوں کی خرید وفروخت میں استعمال کی جاتی تھیں۔ چونکہ مرابحہ میں پرافٹ مارجن مقرر ہوتا ہے اس لیے صکوک ہولڈرز کو تین ماہ کے لائبر (LIBOR) پر 175 بنیادی پوائنٹ کے برابر منافع کی پیشکش کی گئی۔ ایس پی وی کو آرکپتا بینک پر حق رجوع (Recourse) حاصل تھا (اگر کوئی مرابحہ گاہک اپنی ذمہ داری پوری نہیں کرتا تو اُس صورت میں ایس پی وی بینک سے وصولیابی کر سکتی ہے)۔ خیال ہے کہ بینک کے شریعہ سپر وائزری بورڈ کے منظور کردہ طریقے کے مطابق مرابحہ صکوک قابل منتقلی ہونے کے لیے ایس پی وی کافی مقدار میں انوینٹری یا ٹھوس اثاثہ جات رکھتی ہوگی۔

ملی جلی سرمایہ کاریوں سے جاری ہونے والے (Mixed Portfolio) وثیقہ جات/صکوک:

بینک مشارکہ، اجارہ اور ایک حد تک مرابحہ، سلم، استصناع اور جُعالہ کے ملے جلے اثاثہ جات کے پول کی بنیاد پر بھی صکوک اور سرٹیفکیٹ جاری کر سکتے ہیں۔ ایسے صکوک پر حاصل اور خطر (Risk) کا انحصار متعلقہ معاہدات کے مجموعے کی نوعیت پر ہوگا۔ مکس پورٹفولیو صکوک کی ایک عمدہ مثال اسلامی ترقیاتی بینک جدّہ کے 400 ملین ڈالر کے سالیڈیریٹی ٹرسٹ صکوک ہیں جو انہوں نے 2003 میں جاری کئے۔ ان صکوک کی نمایاں خصوصیات درج ذیل ہیں:

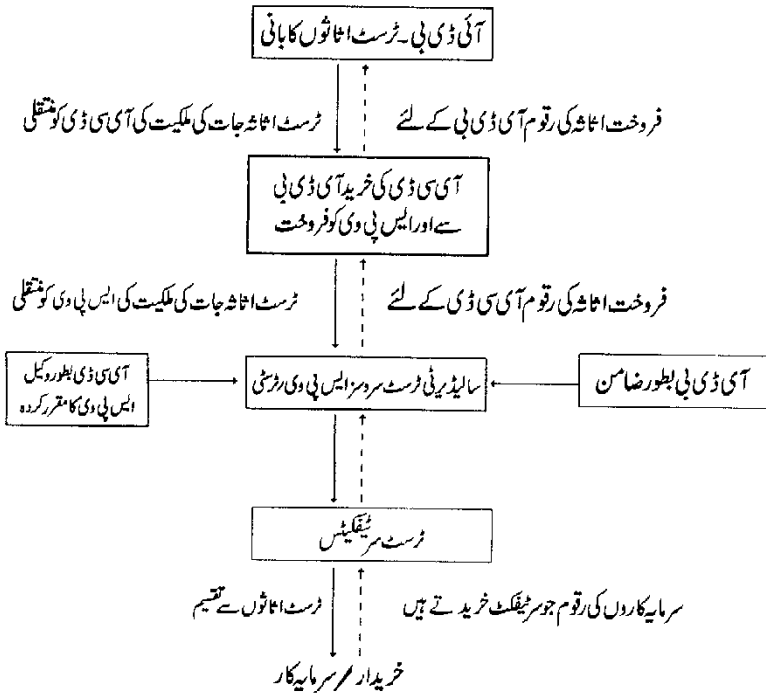
مقررہ شرح حاصل کے ان صکوک کے اجراء کے لیے سالیڈیریٹی ٹرسٹ سروسز نامی ایک ایس پی وی بنائی گئی۔ اجراء سے حاصل ہونے والی رقم سے ملے جلے اثاثہ جات کا ایک مجموعہ خریدا گیا جو اسلامی ترقیاتی بینک کی طرف سے کیے گئے اجارہ، مرابحہ اور استصناع کے سودوں پر مشتمل تھا۔ ہر سرٹیفکیٹ ٹرسٹ کے اثاثہ جات میں غیر منقسم ملکیت کی نمائندگی کرتا تھا، پوری مدت کے دوران پول کے اثاثہ جات کا بڑا حصہ (50 فیصد سے زیادہ) اجارہ یا دیگر ٹھوس اثاثہ جات پر مشتمل ہونا چاہیے۔ اگر کسی وقت اجارہ کا حصہ 25 فیصد سے گھٹ جائے تو ٹرسٹ تحلیل ہو جائے گا اور ایک الگ ادارے کی حیثیت سے اسلامی ترقیاتی بینک ''خرید کے وعدے'' (Purchase Undertaking Dead) کے مطابق ٹرسٹ کے سارے اثاثہ جات خریدے گا۔ ٹرسٹ کے اخراجات کے حساب کے بعد صکوک اثاثہ جات پر ہونے والا منافع صکوک ہولڈرز کو مدت وار ادا کیا جاتا رہے گا۔ پختگی پر سرٹیفکیٹس کی واپسی اُن کی عُرفی مالیت پر ہوگی۔ اگر کسی وجہ سے ٹرسٹ جلد تحلیل ہو جائے تو رقم کی واپسی جمع ہونے والے حاصل کی مدت کو مدنظر رکھتے ہوئے تسویہ پر ہوگی۔ صکوک کی اصل رقم پھر اجارہ اور مشارکہ معاہدوں میں لگائی جائے گی اور صکوک اثاثہ جات کا حصہ بنے گی۔

اسلامی ترقیاتی بینک نے ایک الگ وعدے کے تحت اُن ادائیگیوں کی گارنٹی دی ہے جن کا سالیڈیریٹی ٹرسٹ سروسز ادائیگیوں کے اُس شیڈول کے مطابق ذمہ دار ہے جو بینک نے ٹرسٹ کو اثاثوں کی فروخت کے وقت دی ہے۔ اگر ٹرسٹ کے سارے اثاثہ جات ختم ہو جاتے ہیں تو صکوک ہولڈرز صکوک کے حوالے سے ادائیگی کے لیے ٹرسٹ سے رجوع نہیں کر سکیں گے۔

اس طرح اسلامی ترقیاتی بینک کی طرف سے سرٹیفکیٹس پر ریٹ کی گارنٹی ٹرسٹ سرٹیفکیٹس پر منافع کی گارنٹی نہیں بلکہ یہ دراصل اُن رقوم کی گارنٹی ہے جو متعلقہ اثاثوں کے پشتی سودوں کے تحت پابندِ عہد (Obligors) نے ادا کرنی تھیں۔ صکوک اثاثہ جات پر آمدن میں کمی کی صورت میں اسلامی ترقیاتی بینک نے اُس کمی کو پورا کرنے کا عندیہ دیا ہے۔ ایس پی وی نے ٹرسٹ سرٹیفکیٹ ہولڈرز کو جو وقتاً فوقتاً ادائیگیاں کرنی ہیں اُن کو یقینی بنانے کے لیے بینک نے ضرورت پڑنے پر غیر سودی قرض فراہم کرنے کا وعدہ بھی کیا ہے۔ اس طرح ٹرسٹ کی طرف سے سرٹیفکیٹس پر کسی بھی قسم کی ادائیگی کا انحصار حتمی طور پر اسلامی ترقیاتی بینک پر ہے۔

اسلامی ترقیاتی بینک اور سالیڈیریٹی ٹرسٹ کے درمیان ''خرید کے معاہدے'' کی بنیاد پر بینک پختگی یا تحلیل کی تاریخ پر (ان دونوں میں سے جو بھی پہلے ہو) صکوک کو خریدے گا۔ ٹرسٹ اس فروخت سے حاصل ہونے والی رقوم سرٹیفکیٹ ہولڈرز میں تقسیم کر دے گا جو وقتاً فوقتاً وِدھولڈنگ یا دیگر ٹیکسوں کی منہائی کے بعد مقررہ منافع حاصل کرتے رہیں گے۔

اسلامی بینکاری کے اصولوں کے مطابق ٹرسٹ کو فروخت کیے گئے صکوک کے پشتی اثاثہ جات کا

رِسک اسلامی ترقیاتی بینک کے پاس رہے گا۔ اس طرح بینک نے ٹرسٹ کو لاگت، اخراجات اور صکوک ہولڈرز کو وقتاً فوقتاً کی جانے والی ادائیگیوں اور سرمایہ کاری کی اصل رقوم کی ادائیگی کے لیے نقدی مہیا کرنے کی غیر مشروط اور ناقابلِ تنسیخ ضمانت دی ہے۔ آئی ڈی بی ٹرسٹ صکوک کا فلو چارٹ نیچے ڈائیگرام 15.2 میں دکھایا گیا ہے:

شکل: 15.4 آئی ڈی بی ٹرسٹ صکوک کا فلو چارٹ

ملی جلی سرمایہ کاریوں (Mixed Portfolio) کی بنیاد پر صکوک کے اجراء کا طریقہ نہ فروخت ہونے والے اور غیر نقد اثاثہ جات کو ثانوی منڈی میں قابلِ تجارت اور قابل منتقلی وثیقہ جات میں بدلنے کا ایک مؤثر ذریعہ ہوسکتا ہے۔

15.3.6 صکوک کی تجارت کے اصول:

ٹھوس اثاثہ جات اور منفعت کی نمائندگی کرنے والے صکوک اپنے پشتی اثاثہ جات (جن کی بنیاد پر یہ جاری کیے گئے ہوں)، کی نوعیت، رسک اور نفع آوری کے لحاظ سے ثانوی مارکیٹ میں خریدے اور بیچے جا سکتے ہیں۔ صکوک کے اجراء اور ان میں سرمایہ کاری کرتے وقت اُن کے تجارت کے پہلوؤں کو مدنظر رکھنا نہایت ضروری ہے۔ اس سلسلے میں فیصلہ کن عنصر یہ ہے کہ صکوک دَین کی نمائندگی کرتے ہیں یا ٹھوس اثاثہ

جات اور پروجیکٹس کی ملکیت کی۔ پچھلے سیکشن میں صکوک کی اقسام پر بحث کرتے ہوئے ان میں تجارت کے پہلو پر بھی لکھا گیا ہے۔ اِن پہلوؤں کو اختصار سے ہم درج ذیل باکس (15.5) میں پیش کرتے ہیں۔

باکس 15.5: ثانوی منڈی میں صکوک کی خرید و فروخت کے اصول [1]

❁ مضاربہ/مشارکہ سرٹیفکیٹ یا صکوک	کاروبار جس کے لیے رقوم حاصل کی گئیں کے شروع ہونے پر مارکیٹ کی قیمتوں پر قابل تجارت
❁ فری ہولڈ موجود اثاثہ جات پر مبنی اجارہ صکوک	مارکیٹ میں متعین ہونے والی قیمتوں پر قابل تجارت
❁ ہیڈ لیز کے تحت موجود اثاثہ جات پر مبنی اجارہ صکوک	مارکیٹ میں متعین ہونے والی قیمت پر یا جن پر واپسی کے وقت اتفاق ہو۔
❁ مستقبل میں وجود میں آنے والے ٹھوس اثاثہ جات کی لیز پر مبنی صکوک	مارکیٹ میں متعین ہونے والی قیمت پر، اُس وقت جب اثاثہ وجود میں آجائے اور لیز کر دیا جائے۔
❁ موجود اور متعین خدمات پر مبنی صکوک	ایسی خدمات کی سب لیز سے قبل تجارت ہوسکتی ہے۔
❁ بیان کی گئی مستقبل کی خدمات پر مبنی صکوک	مارکیٹ میں متعین ہونے والی قیمت پر، اُس وقت جب خدمات کا منبع متعین ہو جائے۔
❁ سلم صکوک	نا قابل تجارت ماسوا صکوک کی عُرفی قیمت پر۔
❁ استصناع صکوک	قابل تجارت: اگر رقوم کو اثاثہ جات کی شکل دے دی جائے اور استصناع پر خریدنے والے کو فروخت سے پہلے۔
❁ مضاربہ کی بنیاد پر مرابحہ کے کاروبار کے لیے جاری کیے گئے صکوک، مرابحہ صکوک	سامان کے حتمی خریدار کو فروخت سے پہلے مارکیٹ قیمت پر قابل تجارت، (اگر سامان کا سٹاک رکھا جا رہا ہو تو) قابل وصول رقوم کل اثاثوں کے 50 فیصد سے کم ہوں تو پھر بھی مارکیٹ قیمت پر قابل فروخت، اشیاء کی فروخت کے بعد یا 50 فیصد سے کم انوینٹری کی صورت میں صرف عرفی قیمت پر قابل فروخت۔

[1] آئی او فی، اسٹینڈرڈ برائے صکوک/سرمایہ کاری سرٹیفکیٹس (17) شق 5/2

باکس 15.6: متفرق صکوک کا اجراء 2001 تا 2007 [1]

سال	تعداد	حکومتوں کی طرف سے (ملین ڈالر)	تعداد	کارپوریٹ ادارے (ملین ڈالر)	تعداد	کل اجراء (ملین ڈالر)
2001	3	250.00	1	530.00	4	780.00
2002	4	800.00	5	185.83	9	315.83
2003	5	1180.00	31	4,537.06	36	5,717.06
2004	4	1479.35	63	5,731.19	67	7,210.54
2005	3	706.50	86	11,327.19	89	12,033.76
2006	32	6,146.65	167	21,019.04	199	27,165,69
2007	52	10,543.99	156	41,000.77	208	51,544.76

15.3.7 صکوک کی شرائط اور متفرق ڈھانچوں کے حوالے سے اشکالات:

گزشتہ 5 سالوں کے دوران صکوک کی غیر معمولی ترویج کے باوجود علماء اور سرمایہ کاروں کے ذہن میں بہت سے خدشات موجود ہیں۔ اسلامی مالیاتی نظام کی مضبوط بنیادوں پر ترقی کے لیے لازم ہے کہ صکوک کا اجراء اُن خدشات کا ازالہ کرتے ہوئے کیا جائے۔ اہم ترین مسئلہ یہ ہے کہ تقریباً تمام صکوک پر کسی تیسرے فریق کی ضمانت کے بغیر ہی (جو کسی حد تک جائز ہے) پہلے سے طے کردہ منافع یقینی طور پر ادا کرنے کا عہد کیا جاتا ہے۔

صکوک پر ضمانت شدہ آمدن کی عملی صورت یہ بنائی جاتی ہے کہ صکوک جاری کرنے والا یا مینجر اصل رقم کی گارنٹی دینے کے لیے صکوک کے پشتی اثاثہ جات کو اُس قیمت پر واپس خریدنے کا لازمی وعدہ کرتا ہے جس پر پراسیس کے شروع میں انہیں صکوک ہولڈرز کو فروخت کیا گیا خواہ اُن کی بازاری قیمت کچھ بھی ہو اور خواہ عملاً پروجیکٹ میں نقصان ہی کیوں نہ ہوا ہو۔ شرعی اصولوں کے تحت یہ جائز نہیں ہے۔ اس طرح صکوک میں سرمایہ کاری کرنے والوں کو اپنی اصل رقم پر پہلے سے طے شدہ مقررہ نسبت سے ہی منافع ملتا ہے اور سودی بانڈز کی طرح اصل رقم کی گارنٹی دی جاتی ہے۔ مقررہ منافع کو جواز بخشنے کے لیے کئی صکوک معاہدوں میں یہ لکھ دیا جاتا ہے کہ اگر اصل منافع LIBOR یا کسی دوسرے اظہاریئے کی بنیاد پر پہلے سے طے کی گئی منافع کی شرح سے زیادہ ہوا تو وہ کام کرنے والے مینجر کو دے دیا جائے گا۔ اس کے برعکس اصل منافع کم ہونے کی

[1] www.securities.com/ifis/

صورت میں کمی فنڈ مینجر اپنی طرف سے پوری کرے گا اور اس مقصد کے لیے وہ صکوک ہولڈرز کو غیر سودی قرض دے گا۔ یہ رقم وہ یا تو مستقبل کے منافع جات سے لے گا یا پھر صکوک واپسی کے وقت اُن کی قیمتِ خرید میں اتنی کمی کر دے گا۔ مینجر چونکہ لازمی وعدے کے مطابق اثاثہ جات بھی فروخت کرتا ہے اس لیے یہ معاہدہ قرض اور بیع کے کئی امور اکٹھے اور مشروط ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے جیسا کہ ہم کتاب کے حصہ دوم میں واضح کر آئے ہیں۔

جیسا کہ سیکشن 15.3.4 میں واضح کیا گیا، اجراء کے لحاظ سے تمام سرمایہ کاری صکوک شراکتی اصولوں پر مبنی ہوتے ہیں۔ اس حوالے سے جہاں تک بہتر کارکردگی پر صکوک مینجر کو اضافی منافع بطورِ بونس دینے کا معاملہ ہے، آئی اوفی کی شریعہ کونسل نے اس بات کو جائز قرار دیا ہے کہ مضاربہ میں دونوں پارٹیاں باہمی طور پر یہ طے کر سکتی ہیں کہ اگر منافع ایک خاص شرح سے زیادہ ہو تو اُس حد تک تو منافع طے شدہ نسبت سے تقسیم ہوگا جبکہ اُس سے زیادہ منافع کسی ایک فریق کو ملے گا (مضاربہ اسٹینڈرڈ، شق 8/5)۔ اسی طرح اگر مینجر ایک ملازم یا وکیل (بروکر) کے طور پر کام کرے تو پھر بھی علمائے نے اُسے اچھی کارکردگی کا بونس دینے کی گنجائش پیدا کی ہے۔

لیکن صکوک اجراء کرنے والوں نے عملاً صکوک پر شرحِ آمدن کو منافع کی بجائے مکمل طور پر روایتی شرحوں سے منسلک کر دیا ہے، ہونا تو یہ چاہیے تھا کہ متوقع منافع کو متعلقہ پروجیکٹ کی کارکردگی سے منسلک کیا جاتا لیکن مروّجہ سودی شرح سے زیادہ منافع کو بونس کی شکل دی جاتی ہے، جبکہ نقصان کی صورت میں گارنٹی فراہم کی جاتی ہے۔ اس طرح متعلقہ شریعہ بورڈ ز کی یہ ذمہ داری بنتی ہے کہ اچھی کارکردگی کے بونس کو پروجیکٹ کی اصل کارکردگی سے منسلک کروائیں نہ کہ کسی خاص شرح سے۔ مشارکہ اور مضاربہ کے علاوہ وکالۃ کی بنیاد پر بھی مینجر کی طرف سے ایسی گارنٹی جس میں اصل رقم اور آمدن کو یقینی بنایا گیا ہو، جائز نہیں ہے۔

تمام شریعہ اسکالرز اس بات پر متفق ہیں کہ شرکۃ العقد کی کسی بھی شکل میں کسی حصہ دار کی طرف سے سرمائے کی گارنٹی شرعی اصولوں کے تحت ناقابلِ قبول ہے۔ صکوک پر آئی اوفی اسٹینڈرڈ کے مطابق بلاتخصیص کسی بھی قسم کے صکوک کے اجراء میں کوئی شق ایسی نہیں ہونی چاہیے کہ اجراء کرنے والا صکوک کی عُرفی قیمت کا ضامن ہوگا یا کوئی منافع ادا کرنے کا پابند ہوگا۔ البتہ کسی الگ اور تھرڈ پارٹی کی طرف سے متعلقہ شرائط کو پورا کرتے ہوئے جن کا ذکر ہم شرکہ کے باب میں کر آئے ہیں گارنٹی فراہم کی جائے تو کئی معاصر علماء نے اسے قبول کیا ہے اور آئی اوفی اسٹینڈرڈ نے بھی اسی رائے کو اختیار کیا ہے۔[1]

ایک دلیل یہ بھی دی جاتی ہے کہ سرمایہ فراہم کرنے والا پارٹنر اپنی صوابدید پر اپنے حصے کا منافع اور حتیٰ کہ اپنے سرمائے میں سے کوئی رقم گاہک پارٹنر کو دے سکتا ہے۔ جیسا کہ مضاربہ کی بنیاد پر لیے گئے ڈپازٹس

---

[1] آئی اوفی اسٹینڈرڈ 17، شق: 5/1/8/7، اسٹینڈرڈ آن گارنٹی، شق 6/7۔

میں اسلامی بینکوں کی پریکٹس ہے۔لیکن صحیح بات یہ ہے کہ وہاں بھی بینک بالکل آزادنہیں ہیں وہ صرف پہلے سے طے کردہ نسبت کی حدتک ہی اپنے امانتداروں ریول کورقوم فراہم کر سکتے ہیں اورکوئی بھی ایسا نظام جس میں بینک اپنی آمدن یا اپنے سرمائے سے پہلے سے طے کردہ منافع ادا کرنے کے پابند ہوں، اسلامی اصولوں کی نفی پر منتج ہوتا ہے۔صکوک کے سلسلے میں تو یہ بھی ممکن نہیں ہے کیونکہ اصولی طور پر ایس پی وی کو حاملین صکوک میں وہی خالص رقوم تقسیم کرنا ہوتی ہیں جو متعلقہ کاروبار سے حاصل ہوں۔

اس میں تو کوئی شک نہیں کہ مرابحہ قیمت اور اجارہ کرایہ کی صورت میں بینک کا منافع مقرر اور طے شدہ ہوتا ہے لیکن مرابحہ وصولیوں میں نادہندگی کا امکان بھی ہوتا ہے جبکہ اجارہ میں مؤجر کو کرائے کی نادہندگی کے خطرے کے ساتھ ساتھ ملکیت سے متعلقہ اخراجات بھی برداشت کرنا پڑ سکتے ہیں۔اس طرح مؤجر کو جو کاسٹ آف فنڈ کا نقصان ہوتا ہے اُسے وہ اسلامی مالکاری قانون کے تحت پورا نہیں کرسکتا۔اس لیے یہ ممکن نہیں کہ صکوک ہولڈر کی آمدن ہر حال میں گارنٹی شدہ اور مقررہ ہو۔یہ خدشہ حکومتی سطح پر جاری ہونے والے صکوک میں خاص طور پر اہم ہے کیونکہ حکومت کی اپنی گارنٹی شریعہ سے مطابقت کے لحاظ سے شکوک وشبہات پیدا کرسکتی ہے۔اجارہ کے حوالے سے ایک ممکنہ صورت یہ ہے کہ اثاثہ جات کا مالک یعنی مؤجر اثاثوں کو فروخت کرتے وقت خریداروں کو یہ یقین دہانی کروائے کہ مستاجر، جن کا انتخاب اُس نے کیا ہے، کرائے کی ادائیگی اور اثاثے کی حفاظت کے لحاظ سے اپنی ذمہ داری پوری کریں گے جیسا کہ اسلامی ترقیاتی بینک کے ملے جلے اثاثہ جات پر مبنی IDB ٹرسٹ صکوک کے سلسلے میں بینک نے ذمہ داری لی ہے۔اس طرح مرابحہ یا دیگر وصولیوں کے سلسلے میں ایس پی وی کو ایسے ادارے سے زرتلافی کا حق (Recourse) مل سکتا ہے جنھوں نے اصل سودے کئے ہیں۔

نہایت ضروری ہے کہ شریعہ اسکالرز اُن حدود کا باقاعدہ تعین کردیں جن میں منافع کی گارنٹی دی جاسکتی ہو بالخصوص مستقبل کے ایسے اثاثہ جات کے حوالے سے جنھیں ایس پی وی نے لیز پر دینا ہو۔اگر اثاثہ مستاجر کی کسی بے احتیاطی یا غلطی کے بغیر تباہ ہوتا ہے تو نقصان صکوک ہولڈر کا ہوگا، لہٰذا، اس طرح کے صکوک کی شریعہ سے مطابقت کا فتویٰ دینے والے شریعہ اسکالرز کو اس بات کی وضاحت کرنی چاہیے کہ اگر صکوک ہولڈرز کو سودی تمسکات کی طرح مقررہ آمدن کی ضمانت دی جائے تو اجارہ کی ملکیت سے منسلک خطرات مؤجر کے ذمہ ہونے کی شرط کس طرح پوری ہوگی۔

ایک اور اہم مسئلہ یہ ہے کہ ایک صکوک اجراء میں کئی طرح کے معاہدات اس طرح اکٹھے کردیئے جاتے ہیں کہ اُن کا نفاذ ایک دوسرے پر منحصر ہوتا ہے کئی صورتوں میں قرض اور بیع کو ایک دوسرے سے مشروط کردیا جاتا ہے۔سیل اینڈ لیز بیک پر مبنی اجارہ صکوک میں عام طور پر چھ قسم کے معاہدات کئے جاتے ہیں۔ اگر ان تمام معاہدات کو صکوک اجراء کے بڑے معاہدے کا جزو لاینفک (Integral Part) بنادیا جائے تو

معاملے کی شرعی پوزیشن مشکوک ٹھہرے گی۔ علاوہ ازیں متفرق معاہدات کی ترتیب بھی اہم ہے جس کا مناسب خیال رکھا جانا ضروری ہے۔

یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ اکثر صکوک اجراء میں دستاویزات اور متعلقہ پارٹیوں کے حقوق وواجبات کے حوالے سے مناسب شفافیت کو یقینی نہیں بنایا جاتا۔ اس حوالے سے صکوک کی ساکھ کو بہتر بنانے کے لیے مناسب توجہ اسلامی مالیاتی منڈی کو مستحکم بنیادوں پر وسعت دینے میں بہت معاون ثابت ہوسکتی ہے۔ آئی او فی اسٹینڈرڈ کے مطابق کسی بھی صکوک اجراء کے پراسپیکٹس میں معاہدے کی تمام اہم شرائط اور متعلقہ پارٹیوں کے حقوق وفرائض، تقسیم نفع کی نسبت اور نقصان کو برداشت کرنے کے حوالے سے تمام امور واضح طور پر بیان کیے جانے چاہئیں۔ اسی طرح صکوک کی واپسی اور ثانوی منڈی میں اُن کی تجارت کا طریق کار بھی بیان کیا جانا چاہیے۔[1]

ایک اور توجہ طلب مسئلہ یہ ہے کہ اب تک زیادہ تر اجارہ صکوک پر ہی انحصار کیا جارہا ہے اور شراکتی بنیادوں پر اور ملے جلے اثاثہ جات کی بنیاد پر صکوک کے اجراء پر خاطر خواہ توجہ نہیں دی جارہی۔ حکومتی شعبوں کی مالکاری کے لیے جاری کیے جانے والے صکوک اسلامی مالکاری کے ممکنہ حد تک بہتر ڈھانچوں پر مشتمل نہیں ہیں۔ بحرین کے سلم صکوک اور سوڈان میں جاری کیے جانے والے شراکتی سرٹیفکیٹ ہی قابلِ ذکر مستثنیات ہیں۔ مشترکہ سرمایہ کے کئی ایک اداروں کی طرف سے سرمایہ کاری کے شراکتی سرٹیفکیٹس کے اجراء کے تجربہ سے اُن کی افادیت ثابت ہوگئی ہے۔ اجارہ صکوک کے اجراء کے پراسیس میں بھی شریعہ اسکالرز کی نگرانی میں بہتری لانے کی ضرورت ہے۔

15.3.8 فنڈ مینجمنٹ اور اسلامی کیپٹل مارکیٹ میں صکوک کا ممکنہ کردار:

صکوک جو تیزی سے ترقی کرتی ہوئی اسلامی مالکاری کی صنعت کا ایک اہم جزو ہیں، وسائل اکٹھا کرنے اور سرمایہ کاروں وسرمایہ استعمال کرنے والوں کے مفادات کے تحفظ کے لیے وسائل کے مؤثر استعمال کا ایک بہتر ذریعہ ثابت ہوسکتے ہیں۔ اُن کی ترویج کئی ایک عوامل کی بدولت ہوئی جن میں اہم یہ ہے کہ وہ سیالیت کے انتظام اور فنڈ مینجمنٹ کے لیے اہم کردار ادا کرسکتے ہیں۔ انہیں زری پالیسی اور ریگولیٹرز کی طرف سے اوپن مارکیٹ آپریشنز کے لیے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔ سوڈان کی طرح مرکزی بینک صکوک کو سیالیت کو ضابطے میں لانے کے لیے بھی استعمال کرسکتے ہیں۔[2]

صکوک کی ترویج سے قبل اسلامی مالکاری کے ادارے قلیل اور درمیانی مدت کے لیے رقوم کے انتظام اور فنڈ مینجمنٹ کے لیے عالمی میٹل مارکیٹ میں تورق اور مرابحہ کی بنیاد پر ہی معاملات کرتے تھے جن کا

---

[1] آئی او فی اسٹینڈرڈ 17، شق 5/1/8۔

[2] التجانی، 2005، ص 411-413۔

طریقہ کار شرعی اصولوں کے مطابق نہیں تھا کیونکہ مرابحہ کی شرائط کا پورا لحاظ نہیں رکھا جاتا تھا۔ 2001 سے صکوک اور خاص طور پر اجارہ صکوک کا آغاز اور صکوک کے اجراء سے منسلک مارکیٹ کے کارندوں اور متعلقہ سروس فراہم کرنے والوں کی بدولت اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے ممکن ہوا کہ وہ شریعہ سے مطابقت رکھتے ہوئے اپنی رقوم کی قلیل مدت کے لیے سرمایہ کاری کریں۔ شریعہ سے مطابقت رکھنے والے وثائق کی کمی اور اُن کی بڑھتی ہوئی طلب کی بنا پر اب تک صکوک کو خرید کر ہولڈ کرنے کا رجحان رہا ہے۔ اس لیے ثانوی منڈیوں میں اُن کی تجارت نہ ہونے کے برابر رہی ہے۔ لیکن 2007 میں صورتحال تبدیل ہوئی اور کئی منڈیوں میں صکوک کی خرید و فروخت کا آغاز ہوا۔ یو۔اے۔ای سے جاری ہونے والے پی سی ایف سی صکوک کی یومیہ تجارت کا حجم 10 ملین ڈالر کی مالیت تک رہا۔[1] اسی طرح دسمبر 2006 میں نخیل صکوک کے اجراء کے فوراً بعد اُن کی تجارت میں سامنے آنے والی سرگرمی ایک مثبت رجحان کی نشاندہی کرتی ہے۔

بحرین میں کام کرنے والی فرم (Ernst & Young) کے سمیر عابدی کے مطابق مسلم ممالک کے ایک تہائی سرمایہ کار شریعہ سے مطابقت والے وثیقہ جات کی تلاش میں ہیں جبکہ 50 سے 60 فیصد لوگ ایسے ہیں جنہیں اگر کاروباری لحاظ سے متبادل فراہم کیا جائے تو وہ شرعی مطابقت والی سرمایہ کاری کا انتخاب کریں گے۔ اُن علاقوں میں جہاں ایسے سرمایہ کاری وثائق میسّر ہیں، بالخصوص مڈل ایسٹ میں بہت سی کمپنیاں اور بڑے بڑے ادارے شریعہ سے مطابقت رکھنے والے مشترک سرمائے کا رُخ اختیار کر رہے ہیں۔ اس سے اندازہ لگایا جا سکتا ہے کہ صکوک کی ترویج کے نہایت روشن مواقع موجود ہیں۔

دسمبر 2006ء میں جاری ہونے والے 800 ملین ڈالر کے ابوظہبی انویسٹمنٹ بینک کے صکوک میں سرمایہ کاری کرنے والے 40 فیصد کا تعلق یورپ سے تھا۔ اسی طرح 3.52 ارب ڈالر کے نخیل صکوک خریدنے والوں میں سے 40 فیصد یورپ سے تھے۔ بہت سی جاپانی اور یورپین کارپوریشنز طویل المدت سرمائے کی تلاش میں صکوک مارکیٹ میں آنا چاہ رہی ہیں۔

مسلم ممالک کے انفراسٹرکچر منصوبہ جات کے لیے کثیر سرمائے کی ضرورت ہے۔ اگر شرعی اصولوں پر سمجھوتہ کیے بغیر صکوک اجراء کا مناسب انتظام کیا جائے تو یہ اسلامی مالکاری نظام کی ترقی کے ساتھ ساتھ اسلامی ممالک میں ترقیاتی کاموں کے لیے ایک بہتر ذریعہ بن سکتا ہے۔ اس کے لیے مناسب ریگولیٹری کنٹرول، شریعہ اصولوں سے مطابقت رکھنے والے طریقوں، تجربہ کار پیشہ ور افراد، سرمایہ کاروں کی مناسب آگاہی اور ایک دوسرے کے تجربات سے فائدہ اُٹھانے کی ضرورت ہے۔

15.4 خلاصہ اور نتیجہ:

عالمی سطح پر اسلامی کیپٹل مارکیٹ کی ترقی اور اسلامی مالکاری نظام کی ترویج کے لیے صکوک بہت اہم

---

[1] دی اکانومسٹ، 9-15 دسمبر 2006، ص 73۔

کردار ادا کر سکتے ہیں، بڑی تعداد میں نئے سرمایہ کار اُن کی طرف متوجہ ہوئے ہیں۔ صکوک حکومتی اور نجی شعبوں میں سڑکوں، پلوں، ایئرپورٹس، بندرگاہوں اور دیگر بڑے منصوبوں کی مالکاری کے لیے بڑی تعداد میں سرمایہ کاروں کی شمولیت کا ذریعہ بنتے ہیں۔ صکوک سے آمدن کا انحصار اُن منصوبوں اور اثاثہ جات کی کارکردگی پر ہوتا ہے جن کی بنیاد پر یہ جاری کیے گئے ہوں۔ ان کے اجراء کے لیے مناسب قوانین جن سے سرمایہ کاروں اور جاری کرنے والوں کے مفادات کا تحفظ ہو سکے، اکاؤنٹنگ اسٹینڈرڈ، مارکیٹ کے تفصیلی سروے، متعلقہ معاہدات پر عملدرآمد کی مانیٹرنگ، سرمایہ کاروں کے لیے ضروری اعداد و شمار کی فراہمی اور سرمایہ کاروں کو فراہم کی جانے والی بہتر سہولتیں جیسے عوامل اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔

اسلامی مالکاری کی صنعت کا عالمی سطح پر متعارف کرانے والے معاون اداروں، جن میں بحرین میں کام کرنے والے لیکیوڈیٹی مینجمنٹ سنٹر (LMC)، عالمی اسلامی فنانشل مارکیٹ (IIFM) اور عالمی اسلامی ریٹنگ ایجنسی جیسے ادارے شامل ہیں، کے لیے ضروری ہے کہ اسلامی سرمادی منڈیوں کو سرگرم اور مستحکم کرنے کے لیے زیادہ مؤثر کردار ادا کریں۔ بالخصوص انہیں شراکتی بنیادوں پر جاری کیے جانے والے صکوک کے لیے اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کو رہنمائی فراہم کرنا ہے۔ صرف اجارہ پر مبنی صکوک پر انحصار، جیسا کہ اب تک ہو رہا ہے، اس حوالے سے میسر مواقع سے پورا فائدہ اُٹھانے کے لیے ناکافی ہو گا۔[1] بہتر ہوگا کہ آئی آئی ایف ایم عالمی سطح پر ایک یونیورسل صکوک اور فنڈ مینجمنٹ کا اجراء کرے جو اسلامی ممالک میں باہمی تعاون اور اسلامی مالیاتی منڈی کی ترقی کے لیے معاون ثابت ہو۔

باکس 15.7: ڈی پی ورلڈ کی طرف سے جاری کردہ نخیل صکوک

ابتدائی پیشکش:	2.50 ارب ڈالر
حتمی پیشکش:	3.52 ارب ڈالر (1.02 ارب ڈالر زیادہ)
مالیاتی ادارے جنھوں نے اجرا پر کام کیا:	بارکلیز کیپٹل اور دبئی اسلامک بینک دوبئی لیڈ مینجر اور پیشکش کے لیے جوائنٹ منتظم تھے۔
جہاں صکوک لسٹ ہوئے:	دبئی انٹرنیشنل فنانشل ایکسچینج میں
صکوک کی مدت:	3 سال
معاہداتی ڈھانچہ:	سیل اینڈ لیز بیک
رینٹل کا تعین:	LIBOR+120 بنیادی پوائنٹ۔
سرمایہ کاروں کی کیفیت:	

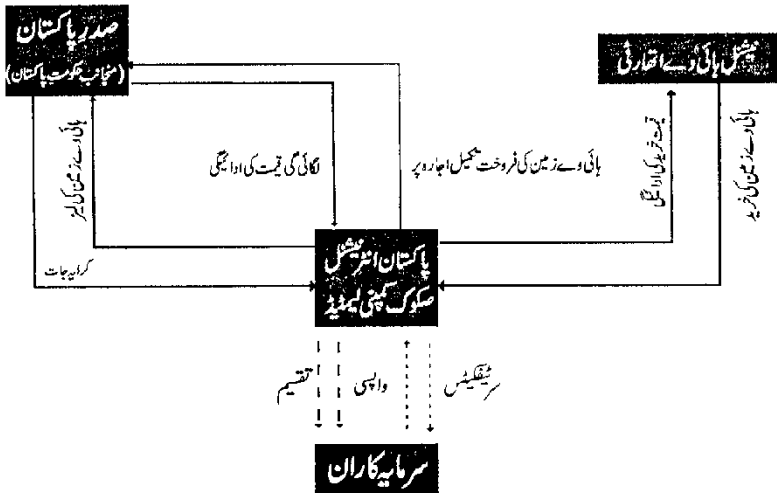
تقریباً 100 کی تعداد میں کھاتوں کو صکوک نوٹ جاری کیے گئے جن میں 38 فیصد مڈل ایسٹ سے، 40 فیصد

[1] آدم، 2005، ص 400-371۔

باکس 15.7: (جاری ہے)

یورپ سے اور باقی 22 فیصد باقی دنیا سے تھے، 55 فیصد سودے بینکوں سے، 35 فیصد مقررہ آمدن والے اور قابل منتقلی فنڈز سے اور باقی اثاثہ جات کا انتظام کرنے والوں (Asset Mangers) اور دولت مند افراد سے۔

ضمانت کے طور پر طے کردہ پیکج میں زمین کا مارگیج، آپریٹنگ کمپنی کے حصص کا رہن اور (Parent) کمپنی دبئی ورلڈ کی طرف سے گارنٹی شامل تھی۔

باکس 15.8: حکومت پاکستان کے اجراء کردہ اجارہ صکوک

حکومت پاکستان کی طرف سے جاری کیے گئے 600 ملین ڈالر کے پہلے اجارہ صکوک کا اجراء جنوری 2005 میں ہوا۔ اجراء کے مقصد کے لیے بنائی گئی پاکستان انٹرنیشنل صکوک کمپنی لمیٹڈ نے نیشنل ہائی ویز اتھارٹی سے موٹروے ایم۔ٹو کی زمین خریدی اور صکوک جاری کیے۔ اسٹینڈرڈ اینڈ پوُر ریٹنگ ایجنسی نے اجراء کی ریٹنگ B+ کی۔ ایس پی وی یعنی صکوک کمپنی مکمل طور پر حکومت کی ملکیت تھی اور ضمانت موٹروے کی زمین تھی۔

پیشکش:

❁ 82 کھاتوں کے تحت 1200 ملین ڈالر کی پیشکشیں موصول ہوئیں جن میں سے ایس پی وی نے 600 ملین ڈالر کے آرڈر قبول کیے گئے۔

❁ صکوک عرفی قیمت پر فروخت کیے گئے اُن کی آمدن چھ ماہ کے LIBOR پر 220 بنیادی پوائنٹ رکھی گئی۔

❁ ایس پی وی نے موٹروے (M2) کی زمین خریدنے کے بعد حکومتِ پاکستان کو تین سال کی مدت کے لیے لیز پر دے دی۔

❁ حکومت پاکستان لیز معاہدے کے تحت کرایہ ادا کرتی رہی۔ ایس پی وی اس سے اپنی ادائیگی کی ذمہ داری

باکس 15.8: (جاری ہے)

پوری کرتی رہی۔

- لیز مدت کے اختتام پر حکومتِ پاکستان نے ایس پی وی سے طے کردہ قیمت پر زمین واپس خریدنے کا معاہدہ کر رکھا تھا۔ اس طرح حاصل ہونے والی رقم سے صکوک ہولڈر کا سرمایہ واپس کیا جا سکا۔

باکس 15.9: واپڈا کی طرف سے جاری کردہ اجارہ صکوک

واپڈا ایک خودمختار ادارہ ہے جو ملک میں پانی اور پن بجلی کی ترقی کے لیے کام کرتا ہے۔ بجلی پیدا کرنے کی استعداد کو بڑھانے کے لیے واپڈا کو سرمائے کی ضرورت تھی جو اس نے ملکی کرنسی میں اجارہ صکوک کے اجراء سے پوری کی۔ واپڈا فرسٹ صکوک کمپنی نام کی ایک ایس پی وی بنائی گئی جس نے واپڈا سے منگلا کے مقام پر لگائی گئی بجلی پیدا کرنے والی 10 ٹربائن خریدیں، سات سال کے لیے واپس انہیں واپڈا ہی کو کرائے پر دے دیا۔ کرائے کے تعین کے لیے کراچی بین البینکی آفر ریٹ (KIBOR) کو بنچ مارک بنایا گیا۔

واپڈا ششماہی بنیادوں پر کرایہ ایس پی وی کو ادا کرتا ہے جس سے وہ صکوک ہولڈرز کو منافع ادا کرتی ہے۔ لیز کی مدت ختم ہونے پر واپڈا اپنے وعدے کے مطابق ٹربائنیں ایس پی وی سے خریدے گا تاکہ صکوک ہولڈرز کا سرمایہ واپس کیا جا سکے۔

حکومت پاکستان نے واپڈا صکوک کے تحت تمام ادائیگیوں کی گارنٹی دے رکھی ہے۔ لہٰذا یہ صکوک بینکوں کی طرف سے (SLR) کے لیے استعمال ہو رہے ہیں۔ واپڈا صکوک کی نمایاں خصوصیات یہ ہیں:

کرائے کی شرح:	6 ماہ کا KIBOR + 35 بنیادی پوائنٹس
اجراء کا کل سرمایہ:	8 ارب روپے۔
پُشتی اثاثہ:	واپڈا کی 10 پاور جنریٹنگ ٹربائنیں۔
اجراء کا ڈھانچہ:	مقامی کرنسی کے متبدل شرح کے نوٹ۔
صکوک کی خاص فیچر:	ایس ایل آر کے لیے قابلِ استعمال۔

❀❀❀

16
تکافل: روایتی انشورنس کا متبادل نظام

16.1 تعارف:

انشورنس یا بیمہ کاروبار اور افراد کو حائل خطرات اور نقصان کے اثرات کو کم کرنے کے لیے ایک ضرورت کی حیثیت اختیار کر چکا ہے۔ مالیاتی اداروں کو نقصانات کے ازالے کے لیے انشورنس کور لینا پڑتا ہے۔ اسلامی بینکوں نے جب 1970ء کی دہائی میں کاروبار شروع کیا تو انہیں بھی روایتی انشورنس نظام کے متبادل کے طور پر شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے نظام کی ضرورت پڑی۔ کیونکہ مروجہ انشورنس کا نظام سود، غرر اور جوئے کی بنا پر شرعی اصولوں سے متصادم خیال کیا جاتا ہے۔ چنانچہ اسلامی مالکاری نظام کے اس خلا کو پورا کرنے کے لیے تکافل کے نظام کو متعارف کرایا گیا ہے۔ بڑی مقدار میں تکافل کمپنیاں دنیا کے کئی علاقوں میں خدمات فراہم کر رہی ہیں۔

اس باب میں ہم مختصراً اس امر پر بحث کریں گے کہ مروّجہ انشورنس نظام کس بنا پر شریعہ سے متصادم ہے، تکافل کے نظام کی ضرورت کیوں پیش آئی، اس کے نمایاں پہلو کیا ہیں، مختلف شکلیں یا ماڈل کونسے ہیں، اس وقت اس کی عملی صورتحال کیا ہے اور اس کی ترقی کے مواقع اور اُس میں حائل رُکاوٹیں اور مسائل کیا ہیں۔ تکافل کے نظام کی تکنیکی تفصیلات اور اس کے عملی پہلوؤں کو تفصیل سے بیان کرنا اس کتاب کا موضوع نہیں ہے۔ چونکہ بینکاری اور تکافل کے نظاموں کی نوعیت ایک دوسرے سے مختلف ہے اور بینکار عموماً انشورنس/تکافل کے کاروبار میں عملاً حصہ نہیں لیتے (صرف اپنے اثاثہ جات کا رسک کور کرنے کی حد تک ہی محدود رہتے ہیں) اس لیے اس باب کا مقصد قاری کو ایسے نظام سے آگاہی دینا ہے جو شرعی احکامات کے مطابق خطرات سے بچاؤ میں مدد و معاون ہو سکے۔

16.2 تکافل کی ضرورت؟

ہر شخص اپنی زندگی اور دولت، مال و جائیداد کے لحاظ سے خطرات سے دوچار ہے۔ یہ ہمیشہ سے انسانی جبلّت رہی ہے کہ وہ ان خطرات سے بچاؤ کی کوشش کرتا ہے۔ جوں جوں انسانی معاشروں نے ترقی کی اور کاروبار بڑھے، نقصان سے بچاؤ کی اس فطری ضرورت نے ایک کاروبار کی شکل اختیار کر لی۔ جس کے تحت انسانی زندگیوں اور مال و جائیداد کو درپیش خطرات سے بچنے کے لیے باقاعدہ نظام تشکیل دیے گئے۔ آج ہم دیکھتے ہیں کہ انشورنس کا نظام کاروبار کا ایک ضروری جزو اور مالکاری نظام کے ایک لازمی حصے کی شکل اختیار

کر چکا ہے۔[1]

تاہم مسلمان معاشرے بالعموم دو وجوہات سے انشورنس سے احتراز کرتے آر ہے ہیں۔ پہلی وجہ تو یہ تھی کہ کسی ایسے نظام کی ضرورت کو محسوس نہیں کیا گیا کیونکہ ہر مسلم معاشرے میں افراد کی یہ ذمہ داری ہے کہ مصائب اور مشکلات کی صورت میں ایک دوسرے کی مدد کریں۔ اس کے تحت ضرورتمند اور آفات زدہ افراد کے لیے مسلم معاشروں میں طویل عرصے تک کوئی نہ کوئی انتظام موجود رہا ہے۔ بہت سے لوگوں کا یہ بھی خیال ہے کہ اللہ اور تقدیر پر پختہ ایمان کی صورت میں موت یا انسانی زندگی اور مال و جائیداد کو خطرات سے بچانے کے لیے کسی ایسے کور کی ضرورت ہی نہیں۔ ہر چیز اور کام اللہ کے حکم سے ہے اور بچاؤ کے لیے کوئی سہارا لینا اللہ کی مشیت کو چیلنج کرنے کے مترادف ہے۔ دوسری اہم وجہ سود، جوئے اور ربا جیسے ممنوعہ عوامل میں جو روایتی انشورنس نظام کو مسلمانوں کے لیے ناقابل قبول بناتے ہیں۔ علاوہ ازیں اکثر انشورنس کمپنیاں، الکحل سؤر، غیر اخلاقی حرکات، نائٹ کلبوں اور دیگر ممنوعہ کارروائیوں اور کاروبار میں بھی ملوث ہوتی ہیں۔

مؤخر الذکر وجہ معقول اور ایک حقیقت ہے اور شریعت کی طرف سے حرام کردہ امور سے بچنے کے لیے اس پر عملدرآمد بھی ضروری ہے مگر پہلی وجہ محض ایک غلط فہمی ہے۔ اللہ اور تقدیر پر یقین کامل کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ انسان اپنی اور اپنی جائیداد و مال کی حفاظت کے لیے کوئی قدم نہ اُٹھائے بلکہ اسلام اس بات کا تقاضہ کرتا ہے کہ انسان ممکن حد تک جان و مال کو حائل خطرات و مصائب سے بچانے اور اپنے اور اپنے اہلِ خانہ کے بوجھ کو کم کرنے کی کوشش کرے۔

شریعت کا منشأ انسانوں کو مصائب سے بچانا ہے۔ قرآن پاک میں ارشاد ہوتا ہے: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ﴾ ''اللہ تمہارے لیے آسانی چاہتا ہے۔ وہ تمہارے لیے تنگی اور مشکل نہیں چاہتا۔'' (البقرۃ:185) ایک اور مقام پر فرمایا گیا: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمْ وَخُلِقَ الْإِنْسَانُ ضَعِيفًا﴾ ''اللہ تمہارے بوجھ کو ہلکا کرنا چاہتا ہے اور انسان کمزور پیدا کیا گیا ہے۔'' (النساء:28)

آنحضور ﷺ نے ایک مرتبہ ایک شخص کو دیکھا کہ اپنا اونٹ جنگل میں کھلا چھوڑ رہا ہے۔ آپ ﷺ نے اُسے پوچھا کہ وہ اُس کا گھٹنا باندھ کیوں نہیں رہا۔ اُس نے جواب دیا کہ وہ اللہ پر توکل رکھتا ہے۔ اللہ کے رسول ﷺ نے فرمایا کہ پہلے اپنے اونٹ کا گھٹنا باندھو اور پھر اللہ پر توکل کرو۔

خطرات کے مقابلے میں کوئی کور لینا یا اُن کے اثرات کو کم کرنا بذاتِ خود کوئی غلط کام نہیں ہے۔ مشکلات اور حوادث درپیش ہونے کی صورت میں اور شرعی ممنوعات کو مدنظر رکھتے ہوئے ضرورت کے تحت

[1] انشورنس بنیادی طور پر دو اقسام کا ہے: زندگی کا انشورنس اور جنرل انشورنس۔ جنرل انشورنس کی تین بڑی شاخیں ہیں: میرین، فائر اور حادثات کا انشورنس؛ (جیسا کہ گاڑیوں اور جہازوں کا بیمہ کرایا جاتا ہے)۔ لائف انشورنس کی دو بڑی اقسام ہول لائف پالیسیاں اور انڈاؤمنٹ پالیسیاں ہیں۔ ہول لائف پالیسیوں میں پالیسی ہولڈر کے فوت ہونے پر پالیسی کی عرفی رقم ادا کرنے کا وعدہ کیا جاتا ہے، جبکہ انڈاؤمنٹ پالیسیاں محدود مدتوں کے لیے ہوتی ہیں۔

بچاؤ اور بہتری کے لیے کوئی بھی اقدامات کیے جا سکتے ہیں۔ چنانچہ علماء اور ماہرین نے ضروری سمجھا کہ لوگوں کے مصائب کم کرنے اور خطرات سے بچانے کے لیے کوئی ایسا نظام وضع کریں جو اسلامی اصولوں اور احکامات سے متصادم نہ ہو۔

انشورنس کا کاروبار عموماً غیر بینکی مالیاتی ادارے کرتے ہیں اور اکثر ممالک میں کمرشل بینکوں کو اس میں حصہ لینے کی اجازت بھی نہیں۔ تاہم تمام بینکوں اور مالیاتی اداروں کو ریگولیٹری ضرورت کے تحت یا کاروباری ضرورتوں کے لیے انشورنس خدمات کا سہارا لینا پڑتا ہے۔ اسی طرح مسلسل بڑھتی ہوئی تعداد میں کاروباری وصنعتی ادارے حوادث سے بچنے اور جان و مال کے نقصان کے اثرات کو کم کرنے کے لیے بیمہ کمپنیوں کی خدمات حاصل کر رہے ہیں۔ اگرچہ اسلامی بینکاری 1970 کی دہائی میں شروع ہوئی، اسلامی انشورنس کی ابتداً 1979 سے پہلے نہ ہو سکی۔ یہ محسوس ہوتا ہے کہ تکافل کا نظام اسلامی مالکاری اداروں کی طرف سے خطرات کے مقابلے میں کور لینے کی طلب کو پورا کرنے کے لیے وجود میں آیا کیونکہ بینکاری اور بیمہ کاری ایک دوسرے کی ضرورت ہیں اور مل کر ایک دوسرے کو مستحکم کرتے ہیں۔ علاوہ ازیں تکافل کا نظام ایسے افراد، خاندانوں اور کاروبار کے لیے بھی اچھے اثرات کا حامل ہو سکتا ہے جو ربا اور دیگر ممنوعات کی وجہ سے اب تک انشورنس کے روایتی نظام سے احتراز کرتے رہے ہیں۔

16.2.1 مروجہ انشورنس نظام کیوں منع ہے؟

جیسا کہ اوپر بیان کیا گیا ہے کہ اللہ تعالیٰ اور قضا وقدر پر ایمان کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ انسان غیر ضروری خطرات سے دوچار رہے۔ شریعت اپنی ذات، اپنے خاندان، اولاد اور مال و دولت کو بیماری، جہالت افلاس اور دیگر حوادث و مسائل سے بچاؤ کی نہ صرف اجازت دیتی ہے، بلکہ اپنی جان و مال کی حفاظت کرتے ہوئے مارے جانے والے کو شہید قرار دیتی ہے۔ سوال یہ کیا جاتا ہے کہ پھر مروّجہ انشورنس کا نظام کیوں قبول نہیں کیا جاتا۔

میرین یا جہازی انشورنس تجارتی بیمہ کاری کی پہلی قسم تھی جس کا غالباً 12 ویں صدی عیسوی کے اختتام پر آغاز ہوا۔ اس نے باقاعدہ نظام کی شکل سترہویں صدی میں حاصل کی جب میرین انشورنس کا کاروبار وسیع پیمانے پر رائج تھا۔ اسلامی فقہا میں سے انیسویں صدی کے نہایت قابلِ احترام اسکالر ابن عابدین رحمہ اللہ پہلے فقیہ تھے جنھوں نے جدید شکل میں بیمہ کے کاروبار بالخصوص میرین انشورنس پر تفصیلی بحث کی۔ مگر انہوں نے شرعی لحاظ سے اسے قبول نہیں کیا۔

مروّجہ روایتی انشورنس کی شرعی حیثیت کے بارے میں وقتاً فوقتاً مختلف رایوں کا اظہار کیا جاتا رہا ہے۔[1] رائے میں یہ فرق دو وجوہات کی بنا پر محسوس ہوتا ہے۔ ایک یہ ہے کہ فقہاء و علماء جو بیمہ کے نظام کی

[1] انشورنس کے بارے میں علماء کی رائے کے لیے دیکھیے: خورشید، 2004، ص: 15-12؛ کچھ فتاوی (بغیر تفصیل کے) اس باب کے اپینڈکس میں دیے گئے ہیں۔

تکنیکی تفصیلات کو نہیں جانتے تھے، سے تمام متعلقہ تفصیلات بتائے بغیر فتوے طلب کئے گئے اور دوسرے یہ کہ قرآن وسنت میں اس حوالے سے کوئی واضح احکام موجود نہیں ہیں جن سے مروّجہ بیمہ کے نظام کی تصدیق ہوتی ہو۔ جوں جوں اسلامی معاشیات اور مالکاری نظام نے ترقی کی، علماء نے اس حوالے سے زیادہ سے زیادہ آگاہی حاصل کی جس سے اُن کے لیے اس میں غور وفکر ممکن ہوا۔ اس غور وفکر کے بعد جدید دور کے شریعہ اسکالرز کی غالب اکثریت اس بات پر متفق نظر آتی ہے کہ انشورنس کا مروّجہ نظام ربا یعنی سود، قمار اور میسر (جوئے) غرر (غیر معمولی غیر یقینی صورتحال) اور ایک فریق سے دوسرے فریق (انشورنس کمپنی) کو ناجائز طور پر خطرات منتقل کرنے کی وجہ سے ناجائز ہے۔ معروف علماء میں صرف ڈاکٹر مصطفیٰ الزرقا اور علی الخفیف رحمہما اللہ انشورنس کو عقدِ غیر معاوضہ قرار دیتے ہوئے جائز خیال کرتے ہیں۔ مجموعی طور پر انشورنس کا نظام لالچ اور مخالف فریق سے ناجائز فوائد اُٹھانے کی کوشش کی بنا پر دولت کمانے کے قدرتی اور اخلاقی اصولوں اور طریقوں سے متصادم ہے۔ سودی کاروبار کی طرح اس کے مفاصد اس قدر زیادہ ہیں کہ اسے نظریۂ ضرورت کے تحت بھی جائز قرار نہیں دیا جاسکتا۔

بیمہ کے کاروبار میں سود کا عنصر بالواسطہ اور بلاواسطہ ہر دو لحاظ سے موجود ہے۔ بلاواسطہ طور پر اس طرح کہ (لائف) انشورنس میں دیا جانیوالا پریمیم اور یقین دہانی کی رقم (Sum Ensured) برابر نہیں ہوتے۔ بالواسطہ طور پر اس طرح کہ انشورنس کمپنیاں سودی کاروبار میں حصہ لیتی ہیں۔ اگر کوئی لائف پالیسی ہولڈر اپنی پالیسی منسوخ کرانا چاہے تو اُسے دیئے گئے پریمیم کا نقصان ہوتا ہے اور اگر کمپنی خود پالیسی کو ختم کرے تو دی گئی رقم کا کچھ حصہ ہی واپس ملتا ہے۔ اس طرح اگر نان لائف پالیسیوں میں پالیسی ہولڈر کوئی کلیم داخل نہیں کرتے تو کمپنی سارا پریمیم خود رکھ لیتی ہے۔

کسی کاروبار میں غرر کا مطلب معقود علیہ یا اُس کی قیمت کے بارے میں غیر معمولی خطرہ اور غیر یقینی کی صورتحال ہے۔ اسی طرح عقودِ معاوضہ میں فریقین میں سے کسی کی ذمہ داری اور حقوق کے بارے میں غیر حتمی صورتحال اور میسر وقمار بھی غرر کی تعریف میں آتے ہیں۔ خطر بھی غرر میں شامل ہے جس کا مطلب کسی سودے میں کسی شئے یا نفع کی اس طرح منتقلی ہے کہ اُس کا انحصار کسی غیر یقینی واقعہ پر ہو۔ اس طرح اگر کسی کاروباری معاہدے کے کسی فریق کی ذمہ داری کا انحصار غیر یقینی واقعہ پر ہو، اشیائے مبادلہ میں سے کسی شئے کی حوالگی متعلقہ فریق کے بس میں نہ ہو یا ادائیگی کی قیمت ہی غیر یقینی ہو تو ایسا لین دین غرر کی وجہ سے ممنوع قرار پائے گا۔ کسی معاملے میں قمار کا عنصر اُس وقت پایا جاتا ہے جب ایک فریق کا نفع دوسرے کے نقصان پر منحصر ہو۔ بیمہ میں میسر کا عنصر بھی شامل ہے جس کا مطلب محض اتفاقی فائدہ ہے جو سٹہ بازی اور محنت کرنے اور ذمہ داری لیے بغیر یا کسی حقیقی شعبے کے کاروبار میں حصہ لیے بغیر حاصل کیا جاتا ہے۔

مروجہ انشورنس میں غرر اور خطر موجود ہوتا ہے کیونکہ پالیسی ہولڈر ایسی کاروباری ڈیل کرتا ہے کہ اُس

کے حقوق و واجبات غیر حتمی اور کسی دوسرے واقعے کے ساتھ مشروط رہتے ہیں۔ اگر پالیسی میں مذکورہ واقعہ نہیں ہوتا تو اُس کا سارا پریمیم ضبط ہو جاتا ہے جیسا کہ جنرل انشورنس میں ہوتا ہے۔ کمپنی کو معلوم نہیں ہوتا کہ پالیسی ہولڈر کو حتمی طور پر کتنی ادائیگی کرنا ہوگی۔ کئی صورتوں میں پالیسی ہولڈر کو بھی پتہ نہیں ہوتا کہ اُسے کتنی ادائیگی کرنا پڑے گی۔ [1]

انشورنس نظام کا طریقہ کار یہ ہے کہ کمپنی پریمیم وصول کرتی ہے اور متعلقہ نقصان کو پورا کرنے کا عہد کرتی ہے۔ پالیسی ہولڈرز کے کلیمز پریمیم سے کم یا زیادہ ہونے کی صورت میں کمپنی کو بالترتیب سرپلس ملتا ہے یا خسارہ برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اس طرح یہ دونوں فریقوں کے لیے ایک تجارتی معاملہ یعنی عقدِ معاوضہ بن جاتا ہے جس میں انڈر رائٹنگ سرپلس (UWS) یا انڈر رائٹنگ خسارہ (UWL) [2] کمپنی کا ہوتا ہے اور پالیسی ہولڈر تحفظ کے ساتھ ساتھ ایک چانس لیتا ہے۔ دونوں میں سے کوئی پارٹی دوسری پارٹی کی لاگت پر فائدہ حاصل کرتی ہے۔ متوقع منافع یا مفاد کے حصول کی اُمید پالیسی ہولڈر کو غیر ضروری رسک لینے پر آمادہ کرتی ہے۔ اس میں مَیسر کا عنصر آ جاتا ہے اور اس طرح انشورنس کا معاہدہ ایک طرح کا جوا بن جاتا ہے۔

اس سارے معاملے میں یہ بات ذہن نشین رہنی چاہیے کہ غرر یا غیر یقینی کی صورتحال اُس صورت میں منع ہے جب یہ کاروباری اور معاوضے والے عقود میں ہو۔ چونکہ مروّجہ انشورنس عقدِ معاوضہ ہی ہے اس لیے غرر کی وجہ سے یہ ناجائز ٹھہرتا ہے، اسے عقد غیر معاوضہ سمجھنا کوئی معقول بات نہیں لگتی کیونکہ نقصان کے ازالے کا معاملہ پالیسی ہولڈر اور کمپنی کے درمیان ہی ہوتا ہے۔ کمپنی پریمیم کے عوض تحفظ فراہم کرتی ہے اور ایک کاروبار کے طور پر کلیمز کے سرپلس یا خسارہ کی مالک ہوتی ہے۔ عقدِ غیر معاوضہ ہونے کی صورت میں نقصان کے ازالے کا معاملہ پالیسی ہولڈرز کے مابین ہوتا اور کمپنی صرف ایجنٹ کا کام کرتی ہے۔

آج کے کاروباری دور میں افراد، کاروبار اور کسی بھی سوسائٹی کے لوگ کاروبار کو ہونے والے نقصانات سے تحفظ سے گریز کی پالیسی نہیں اپنا سکتے۔ ضرورت صرف اس امر کی ہے تحفظ کی کسی اسکیم میں موجود غیر اسلامی عناصر کو ختم کر دیا جائے۔ چنانچہ اسلامی بینکاری کے آغاز کے ساتھ مطلوبہ تحفظ کے خلا کو پورا کرنے کے لیے مروّجہ انشورنس کے متبادل کی شدید ضرورت محسوس کی گئی۔ بہت سے معاملات میں خطرات کے مقابلے میں انشورنس پالیسی لینا ایک ریگولیٹری ضرورت بھی ہے۔ جیسا کہ اسلامی بینکوں کو اجارہ اور مرابحہ وغیرہ میں شپمنٹ، سامان کی ترسیل، سٹوریج وغیرہ میں اپنے مال اور سامان کا انشورنس کرانا ہوتا ہے۔ مزید برآں اسلامی بینکوں سے مالیاتی سہولت لینے والے گاہکوں کو بھی اس بات پر اعتراض تھا کہ اسلامک موڈز کے تحت تمویل کے باوجود (غیر اسلامی) انشورنس کا سہارا لیا جاتا تھا۔ اس طرح لائف انشورنس کے

---

[1] اس سلسلے میں تفصیلی بحث کے لیے دیکھیے حکم الشریعۃ الاسلامیہ فی عقود التامین از ڈاکٹر حسین احمد حسان دارالاعتصام، قاہرہ۔

[2] روایتی نظام میں UWS سے مراد وہ رقم ہے جو کمپنی کو پالیسی ہولڈرز کے پریمیم سے ان کے کلیمز کی ادائیگی کے بعد بچ جاتی ہے۔

حوالے سے بھی ضرورت محسوس کی جارہی تھی۔ مکانات کی مالکاری کے سلسلے میں اسلامی بینکوں کی بڑھتی ہوئی تعداد اپنے گاہکوں کی لائف انشورنس پالیسیاں لے رہی تھی۔ اسلامی مالیاتی اداروں کو بچتوں اور تحفظ کے لیے بھی تکافل کی پراڈکٹس کی ضرورت محسوس ہو رہی تھی۔ چنانچہ تکافل کی صنعت کا فروغ ایک ضرورت بن چکا ہے۔

16.3 شریعت کے تحت نظامِ تکافل کی بنیادیں:

عربی زبان میں انگریزی لفظ انشورنس کا قریب ترین مترادف تأمین ہے جس کے معنی حفاظت کرنا، یقین دلانا اور نقصان کو پورا کرنے کی گارنٹی فراہم کرنا ہیں۔ اس کا مطلب ذمہ داری کی بجا آوری، وفاداری، اعتماد، ٹرسٹ بھی ہے۔ اس طرح یہ لفظ نقصان کو مل جل کر برداشت کرنے کی بجائے ضمانت کا تاثر زیادہ دیتا ہے۔ تقریباً ایک صدی تک تأمین کا تصور انشورنس کے متبادل کے لیے فقہا وعلماً کے زیرِ غور رہا۔ لیکن بالآخر جس تصور کو علماً کے ہاں مقبولیت ملی وہ تامین کی بجائے تکافل کا تصور ہے جس کے تحت اس طرح کے کسی بھی معاملے کی نوعیت پالیسی ہولڈرز کی ایک دوسرے کی باہمی مدد اور کمپنی کے ساتھ عقدِ غیر معاوضہ یا تبرّع کی ہونی چاہیے۔ جس کے مطابق کسی بھی ممبر کے نقصان کو باہمی امداد کے تحت مشترکہ رقوم سے پورا کیا جائے۔

بیسویں صدی کے مشہور فقیہ، شیخ ابوزہرہ نے اس موضوع پر تفصیلی غور وخوض کے بعد یہ نتیجہ نکالا ہے کہ باہمی مدد وتعاون پر مبنی کوئی نظام شرعی اصولوں کے مطابق ہے جبکہ کوئی ایسا طریقِ کار جس میں باہمی تعاون کا فقدان ہو اور جو جوئے، سود اور لالچ پر مبنی ہو نا قابل قبول ہے۔[1] او آئی سی کی اسلامی فقہ کونسل نے بھی 1985 میں اسی طرح کے نظام کی منظوری دی۔

تکافل کا لفظ اگرچہ نیا ہے اور فقہی کتابوں میں موجودہ اصطلاحی معنوں میں اس پر بحث نہیں ملتی مگر یہ تصوّر اسلامی تجارتی قانون کے مطابق بالکل نیا نہیں ہے۔ اسلام کے اوّلین دور کی عرب سوسائٹی میں اس نوعیت کی کئی ایک روایات موجود تھیں مثلاً عاقلہ (قریبی رشتہ دار اور تعلق دار، مزید ذکر ہم بعد میں کریں گے)، قسامۃ (مقتول کے رشتہ داروں سے لیا جانے والا ایک بیانِ حلفی، اس طرح کے ایک بیانِ حلفی کی بنیاد پر آنحضرت ﷺ نے صدقہ کے اونٹوں میں سے 100 اونٹ خون بہا کے طور پر ادا کیے)[2] اور موالات (ایسا معاہدہ جس میں ایک فریق اس خیال پر دوسرے کو اپنا مال دینے پر تیار ہوتا تھا کہ مستفید اُس خونبہا کی ادائیگی کردے گا جو مال دینے والے فریق کو بالآخر دینا پڑ جائے)۔[3] اسی طرح صحیح بخاری کی روایت کے مطابق اشعر قبیلہ کے بارے میں بتایا گیا ہے کہ امن و جنگ دونوں صورتوں میں جب بھی اُن کا سامان کم ہونے لگتا تو ہر ایک کے پاس جو کچھ ہوتا، لاتا۔ اس طرح سب سامان جمع ہونے پر اُسے تمام قبیلہ میں برابر

---

① خورشید، 2004، ص: 58،59۔

② صحیح مسلم: 1981، کتاب القسامہ۔

③ خورشید، 2004، ص: 24۔

برابر تقسیم کر دیا جاتا۔ آنحضرت ﷺ نے اُن کے اس عمل کی تعریف کی اور فرمایا کہ اہلِ اُشعر مجھ سے ہیں اور میں اُن سے ہوں۔[1]

معاصر فقہاء نے اس بات کو تسلیم کیا ہے کہ ''عاقلہ'' کے تصور میں ذمہ داری کو باہم بانٹ کر پورا کرنے کا عمل تکافل کے نظام کی بنیاد بن سکتا ہے۔ نبی ﷺ کے دور میں ''عاقلہ'' کا رواج تھا اور آپ ﷺ نے اُسے قبول فرمایا۔ اس کے تحت قدرتی آفات و بڑے پیمانے پر آنے والے مصائب کی صورت میں قبیلے کا ہر رُکن کچھ نہ کچھ لاتا حتیٰ کہ آفات کا اثر زائل ہو جاتا۔ اسی طرح قتل کی دیت کے لیے باہمی طور پر مال اکٹھا کیا جاتا جو مقتول کے ورثاء کو دے دی جاتی۔ اسلام نے نقصان کی باہمی تلافی اور مشترکہ ذمہ داری کے اس طریق کار کو قبول کیا۔[2] مشترکہ ذمہ داری کا ایسا نظام دوسری صدی ہجری میں مسلمان علاقوں میں موجود تھا۔ عربوں نے ایشیائی ممالک کے ساتھ تجارتی تعلقات قائم کر رکھے تھے۔ حادثات اور سمندری قزاقوں سے ہونے والے نقصانات کے ازالے کے لیے انہوں نے مشترکہ فنڈ بھی قائم کر رکھے تھے۔

اس طرح باہمی تعاون اور پالیسی ہولڈرز کی مشترکہ ذمہ داری پر مبنی انشورنس کا متبادل نظام تکافل کے نام پر وجود میں لایا گیا۔ پہلے چند لوگ/ادارے بطور شیئر ہولڈر ایک کمپنی بناتے ہیں۔ کمپنی ایک فنڈ قائم کرتی ہے جس کا اپنا الگ قانونی وجود ہوتا ہے۔ پالیسی لینے والے ایک گروپ کا حصہ بننے پر آمادہ ہوتے ہیں اور ایک دوسرے کی مدد کے لیے کچھ رقم یا کئی صورتوں میں اس کا ایک حصہ بطورِ عطیہ جمع کرواتے ہیں۔ کمپنی ٹرسٹی کے طور پر فنڈ کا انتظام کرتی ہے۔ پالیسی لینے والوں کے عطیات سے ممبران کے نقصان کا ازالہ کیا جاتا ہے۔ ممکنہ نقصان کے ازالے کا معاملہ کمپنی اور پالیسی ہولڈرز کے مابین ہونے کی بجائے پالیسی ہولڈرز کے مابین ہی ہوتا ہے جو ''وقف فنڈ'' کے مالک ہوتے ہیں۔ چونکہ یہ عقد معاوضہ یا تجارتی معاہدہ نہیں اس لیے پالیسی ہولڈر دی گئی ساری رقم یا اُس کے ایک حصہ پر بطور تبرع اپنی ملکیت ختم کرتا ہے تاکہ اُس سے اُن ممبران کی مدد کی جا سکے جن کو متعلقہ پالیسیوں کے تحت آنے والا کوئی نقصان ہو جائے۔

ایک اور تصور جس سے کسی گروپ کے ممبران میں باہمی تعاون کے نظام کو تقویت ملتی ہے، وقف کا ادارہ ہے۔ اسلامی فقہ میں وقف کا مطلب خیراتی کاموں اور انسانی ہمدردی کے مقاصد یا کسی مخصوص گروپ، جس میں عطیہ کرنے والے کا اپنا خاندان بھی ہو سکتا ہے، کے فائدے کے لیے کوئی مال یا جائیداد مخصوص کرنا ہے۔ اس طرح اسلامی فقہ میں وقف بنیادی طور پر تین اقسام کا ہوتا ہے۔ مذہبی وقف، خیراتی وقف اور فیملی وقف۔ وقف کی ایک الگ قانونی شخصیت ہوتی ہے جو مال کا مالک بننے کے ساتھ ساتھ اس کی ملکیت کو منتقل کر سکتا ہے۔ متعلقہ پراپرٹی وقف کرنے والے کی ملکیت سے خارج ہو جاتی ہے۔ اس کے مستفید

---

[1] صحیح البخاری: کتاب الشرکۃ۔

[2] مصلح الدین، 1982ء ص 62: نیازی، 1988ء ص 339۔

(Beneficiaries) متعلقہ پراپرٹی کو بیچ نہیں سکتے، صرف اس سے ہونے والی پیداوار یا آمدن سے استفادہ کر سکتے ہیں۔ کئی صورتوں میں وقف کرنے والا بھی فائدہ اُٹھانے والوں میں شامل ہوسکتا ہے۔ وقف کی بنیاد پر کام کرنے والے تکافل نظام میں استفادہ کرنے والوں میں وقف قائم کرنے والا یعنی کمپنی اور وہ گروپ ہوتا ہے جس کے ارکان ایک دوسرے کی مدد اور کسی رُکن کے نقصان کے ازالہ کے لیے عطیات بطور تبرع دیتے ہیں۔

اس طرح پچھلی دو تین دہائیوں کے دوران ماہرین نے خطرات کے اثرات کو مل جُل کر زائل کرنے کا ایک ایسا نظام وضع کیا ہے جس میں نہ صرف شریعت میں منع کردہ امور سے احتراز ممکن ہوا ہے بلکہ معاشرے میں سماجی، معاشی اور مالکاری اداروں کے خطرات سے بچاؤ کے مسائل حل کرنے میں مدد بھی ملی ہے۔ شومئی قسمت سے جن کچھ ممبران کو نقصان ہوتا ہے اُس کا ازالہ اُسی گروپ کے افراد کے عطیات سے ہوتا ہے جو خود کسی بھی وقت اس طرح کے نقصانات کا شکار ہوسکتے ہیں۔ کمپنی بطور مینجر اور ٹرسٹی حاصل ہونے والی رقوم کو نقصان کے کلیمز کی ادائیگی اور شریعہ سے مطابقت رکھنے والے طریقوں سے کاروبار میں لگاتی ہے، کلیمز کی ادائیگی کے بعد جو انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ ہوتا ہے وہ پالیسی ہولڈرز کا ہوتا ہے نہ کہ کمپنی کا۔ اس طرح نقصان کے ازالے کا معاملہ پالیسی ہولڈر اور وقف کے درمیان ہوتا ہے۔ کمپنی یا ٹرسٹی اپنی خدمات کے عوض فیس یا رقوم کی سرمایہ کاری سے حاصل ہونے والے منافع میں سے حصہ وصول کرتی ہے۔ سرمایہ کاری سے حاصل ہونے والا منافع یا نقصان اوپر بیان کردہ انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ سے مختلف ہے۔

16.3.1 نظامِ تکافل کا بنیادی مقصد:

مندرجہ بالا بحث سے یہ واضح ہوتا ہے کہ پالیسی ہولڈرز کے اعتبار سے نظامِ تکافل کا بنیادی مقصد باہمی امداد و تعاون ہے نہ کہ مروجہ نظامِ انشورنس کی طرح نفع کمانا یا اچانک کوئی غیر مکسوبہ رقم حاصل کرنا۔ تمام طرح کے تکافل میں پالیسی لینے والا اسی بات کا ہی عہد کرتا ہے کہ وہ بشمول اپنے، ممبران کے نقصانات کے ازالے کے لیے رقم دے گا۔ تاہم تکافل کمپنی کا انتظام کرنے والے اپنی خدمات کے عوض فیس، کمیشن یا منافع میں سے حصہ (بطور مضارب) لے کر اسے ایک کاروبار کے طور پر چلا سکتے ہیں۔

فیملی تکافل یا لائف پالیسی لینا تقویٰ اور نیکی کے تصور سے متصادم نہیں ہے۔ اس کا مطلب موت اور دیگر مصائب کی صورت میں اولاد اور دیگر متعلقین کی بھلائی ہوتا ہے، اور یہ دین کے تقاضوں کے عین مطابق ہے۔ آنحضرت ﷺ کا فرمان ہے: ''تمہارے لئے اپنی اولاد کو خوشحال چھوڑنا غریب یا نادار چھوڑنے سے بہتر ہے کیونکہ اُس صورت میں خدشہ ہے کہ وہ دستِ سوال دراز کریں'' اسی طرح آپ ﷺ نے بیواؤں، یتیموں اور فقراء و مساکین کی امداد اور اُن کی خبر گیری کی بہت زیادہ رغبت دلائی ''ایسا شخص جو کسی بیوہ یا کسی نادار شخص کی نگہداشت کرتا ہے وہ اللہ تعالیٰ کی راہ میں جہاد کرنے والے یا ایسے شخص کی مانند ہے جو دن کا

روزہ رکھتا اور ساری رات اللہ کے لئے قیام کرتا ہے۔'' اسی طرح آپ نے ارشاد فرمایا کہ آپ ﷺ اور یتیم کی کفالت کرنے والا جنت میں اس طرح اکٹھے ہوں گے جس طرح ہاتھ کی دو انگلیاں اکٹھی ہوتی ہیں۔

قرونِ وسطیٰ کے دوران اسلامی مملکتوں میں مسلم تاجروں کے مابین مشترکہ پول بنا کر لوٹ مار اور دیگر مصائب کی وجہ سے ایک دوسرے کے نقصانات کے ازالے کا نظام رائج تھا۔ چنانچہ تبرع اور دیگر افراد کے ساتھ تعاون اور نیکی کا جذبہ کسی بھی تکافل نظام یا پالیسی کا بنیادی مقصد ہیں۔ تاہم کمپنیوں کے لیے اسے ایک کاروبار کے طور پر اپنانے میں کوئی امر مانع نہیں ہے بشرطیکہ اس کا طریقہ کار شرعی اصولوں کے مطابق ہو، پالیسیاں شفاف اور واضح ہوں اور تمام فریقوں کے ساتھ انصاف اور کسی کی حق تلفی نہ ہو۔

16.4 نظامِ تکافل کیسے کام کرتا ہے:

تکافل کمپنی وکالۃ یا مضاربہ کی بنیاد پر ایک ٹرسٹی یا منیجر کے طور پر کام کرتی ہے۔ کمپنی کے حصہ داران تکافل فنڈ قائم کرتے ہیں، پالیسی لینے والے بھی اس فنڈ میں اپنی اپنی پالیسی کے مطابق حصہ ڈالتے ہیں۔ نقصان کی صورت میں پالیسی ہولڈرز کے کلیمز اسی فنڈ سے ادا کئے جاتے ہیں اور انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ بھی اُنہیں کا ہوتا ہے جو اس میں عطیات دیتے ہیں۔ زندگی سے متعلق پالیسیوں میں دی جانے والی رقم کا یک حصہ انویسٹمنٹ فنڈ کے طور پر بھی رکھا جاتا ہے۔ کمپنی پالیسی ہولڈرز کے اس حصے کے سرمایوں کو مضاربہ یا وکالۃ کی بنیاد پر کاروبار میں لگاتی ہے اور ہونے والے منافع کو معاہدے کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے۔

تکافل کے کاروبار کو بڑی حد تک دو اقسام یعنی فیملی تکافل (لائف سے متعلقہ پالیسیاں) اور جنرل تکافل میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔ اگر کمپنی مضارب کے طور پر کام کر رہی ہو تو لائف پالیسیوں میں پالیسی ہولڈر کی طرف سے دی گئی رقوم کا ایک حصہ امداد یا وقف کھاتے (Protection Account) میں کلیمز کی ادائیگی کے لیے اور دوسرا حصہ بچت/سرمایہ کاری کھاتے میں رکھا جاتا ہے۔ اور اگر کمپنی وکالۃ کی بنیاد پر کام کر رہی ہو تو دی گئی رقوم کے تین حصے یعنی امداد یا وقف کھاتہ، بچت/سرمایہ کاری کھاتہ اور کمپنی کی فیس یا اُجرت کا حصہ، کئے جاتے ہیں۔ مدد یا وقف کھاتے میں جانے والی رقوم کی ملکیت پالیسی ہولڈرز سے وقف کو منتقل ہو جاتی ہے۔ بچت/سرمایہ کاری کھاتے کی رقم کی انفرادی ملکیت قائم رہتی ہے کمپنی مضاربہ کی بنیاد پر اُسے کاروبار میں لگاتی ہے اور مضاربہ کے اصولوں کے مطابق اصل رقم واپس کرتی اور منافع تقسیم کرتی ہے۔

جنرل تکافل کی صورت میں سارا عطیہ تبرع شمار کیا جاتا ہے جو وقف یا امداد فنڈ کا حصہ بن جاتا ہے جس میں سے کلیمز کی ادائیگی کی جاتی ہے اور پالیسی ہولڈرز کو انڈر رائٹنگ سرپلس سے حصہ ملتا ہے اور خسارہ بھی انہیں کا ہوتا ہے۔ البتہ معاہدے میں گنجائش رکھی جاتی ہے کہ اگر کلیمز وقف میں آنے والی رقوم سے زیادہ ہوں تو کمپنی تکافل فنڈ کو قرضِ حسنہ دیتی ہے تاکہ وہ اپنی ذمہ داریاں پوری کر سکے۔ بعض صورتوں میں یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ کمپنیاں پالیسی ہولڈرز سے ملنے والی رقوم سے پہلے ممبر بنانے والے اہل کار کی فیس کے طور پر

ایک حصہ نکال کر باقی کو وقف اور سرمایہ کاری کھاتوں میں تقسیم کرتے ہیں۔ یہ طریقہ کار ناانصافی پر منتج ہوتا ہے اس لیے اس سے احتراز لازم ہے۔

تبرع، وقف اور مضاربہ کی بنیاد پر ہی تکافل کمپنیاں ری تکافل کی سہولت حاصل کر سکتی ہیں جس کے لیے وہ ری تکافل کمپنی کو تکافل فنڈ سے عطیات دیتی ہیں۔

تبرع کی حیثیت کے بارے میں سوال کیا جا سکتا ہے کہ کیا یہ صدقہ یا کسی کو مدد کے طور پر دی جانے والی ایسی رقم تو نہیں جو دینے کے بعد نہ تو واپس لی جا سکتی ہو اور نہ ہی دینے والا اُس سے کوئی فائدہ اُٹھا سکتا ہو۔[1] اس کا جواب یہ ہے کہ درحقیقت ایسا نہیں ہے۔ عطیہ میں کی گئی رقم لازماً صدقہ نہیں ہوتی۔ مضاربہ ماڈل پر کام کرنے والی تکافل کمپنیاں یہ سمجھتی ہیں کہ پالیسی ہولڈرز کے وقف یا امداد کھاتے کی رقوم تکافل فنڈ (جس کی اپنی الگ حیثیت ہوتی ہے) کا حصہ اُس وقت بنتی ہیں جب کوئی کلیم موصول ہوتا ہے یعنی یہ رقم اس وقت تبرع قرار دی جاتی ہے جب اسے کلیمز کی ادائیگی کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔ اگر کلیمز نسبتاً کم ہوں تو سرپلس واپس پالیسی ہولڈرز کو ہی ملتا ہے۔ اس طرح جتنی رقوم کلیمز کی ادائیگی کے لیے استعمال نہیں ہوتیں اُن کی ملکیت تناسب کے لحاظ سے پالیسی ہولڈرز کے پاس رہتی ہے۔

اگر دی گئی رقوم کو شروع سے ہی تبرع شمار کیا جائے تو پھر بھی یہ حقیقت ذہن میں رہنی چاہیے کہ وقف کیے جانے والے عطیات ایسے لوگوں کے فائدے کے لیے استعمال ہوتے ہیں جن کے لیے وقف بنایا گیا ہے۔ صدقہ کی طرح یہاں بھی وقف کرنے والا اپنی ملکیت تو ختم کر دیتا ہے مگر صدقہ کے برعکس متعلقہ وقف کے اصول کے مطابق وہ بطورِ مستفید فائدہ اُٹھا سکتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ تکافل کاروبار کا وقف ماڈل جو حالیہ برسوں میں متعارف کرایا گیا ہے دوسرے ایسے ماڈلز پر قابلِ ترجیح قرار دیا جاتا ہے جن میں وقف کو بنیادی حیثیت حاصل نہ ہو۔ وقف یا امداد فنڈ میں دی جانے والی ساری رقم پالیسی ہولڈرز کی ملکیت سے نکل جاتی ہے اور کلیمز کی ادائیگی کے لیے استعمال ہوتی ہے۔

نظامِ تکافل کے ارتقا کے ابتدائی سالوں میں تکافل کمپنیاں تکافل فنڈ کے انڈر رائٹنگ سرپلس اور ''سرمایہ کاری منافع'' میں کوئی تمیز نہیں کرتی تھیں۔ آجکل بھی اکثر کمپنیوں میں کاروبار سے ہونے والے منافع اور سرپلس کی تقسیم اکٹھی یعنی کلیمز کی ادائیگی کے بعد ہی کی جاتی ہے۔ لیکن بحث وتمحیص اور عرصے سے جاری تحقیق کے بعد علما اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ سارا کا سارا پالیسی ہولڈرز کا ہونا چاہیے اور ''سرمایہ کاری منافع'' کی تقسیم مضاربہ یا وکالۃ کی بنیاد پر الگ کی جانی چاہیے۔

16.4.1 تکافل نظام کے ماڈل:

یہ بات تو طے شدہ ہے کہ اسلامی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے انشورنس کے کسی بھی متبادل نظام

[1] باللہ، محمد معصوم، 2002۔

کی بنیاد باہمی امداد، بھائی چارہ اور تبرّع پر ہے۔ ماہرین اس بات پر بھی متفق ہیں کہ ان اصولوں کی بنیاد پر کام کرنے والا ادارہ ایک کمرشل ادارہ ہوسکتا ہے جو بطورِ ایجنٹ یا مضارب کام کرے۔ اس کے لیے ماہرین نے وقتاً فوقتاً متفرق ماڈل تجویز کیے ہیں۔ حالیہ برسوں میں نامور فقیہ اور اسلامی ترقیاتی بینک و آئی او سی کی شریعہ کونسلوں کے ممبر مفتی محمد تقی عثمانی ﷾ کی رہنمائی میں کام کرنے والے کئی علماً کی تحقیق کے مطابق وقف ماڈل یا وقف اور وکالۃ کا مخلوط ماڈل تکافل کے نظام کو شرعی اصولوں کے تحت عملی شکل دینے کے لیے بہتر بنیاد فراہم کرسکتا ہے۔ اس سے قبل بھی کئی ایک ماہرین وقف کا طریقِ کار اپنانے پر زور دیتے رہے ہیں۔[1] تاہم شیخ صدیق امین الضریر ﷾ اور دیگر کئی علماً اس سے اتفاق نہیں کرتے اور وکالۃ ماڈل کو وقف ماڈل پر ترجیح دیتے ہیں۔

وکالۃ ماڈل:

مڈل ایسٹ کی تکافل کمپنیاں عام طور پر وکالۃ ماڈل پر کام کرتی ہیں۔ تکافل کمپنی پالیسی ہولڈرز کے وکیل/ایجنٹ کے طور پر کام کرتی ہے اور اُن کے عطیات کا طے شدہ (30) فیصد حصہ بطورِ فیس چارج کرتی ہے۔ انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ اور سرمایہ کاری سے ہونے والا منافع/نقصان اصولاً پالیسی ہولڈرز کا ہوتا ہے۔ یعنی کمپنی وکالۃ فیس سے ہی انتظامی اخراجات ادا کرتی ہے۔ فیس کا تعین ہر سال شریعہ بورڈ کے مشورے سے کیا جاتا ہے۔ کمپنی کو اچھی کارکردگی کی ترغیب دلانے کے لیے کارکردگی کی بنیاد پر انڈر رائٹنگ سرپلس کا ایک حصہ کمپنی کو بھی دیا جاتا ہے۔ تاہم انڈر رائٹنگ خسارہ پالیسی ہولڈرز کو برداشت کرنا ہوتا ہے۔

مضاربہ ماڈل:

بحرالکاہل کے اردگرد کے ایشیائی ممالک میں کام کرنے والی تکافل کمپنیوں میں اختیار کیے گئے مضاربہ ماڈل میں پالیسی لینے والے اور کمپنی مضاربہ کا معاہدہ کرتے ہیں جس کے تحت وہ ممبران کو ہونے والے نقصان کا ازالہ کرتے ہیں اور منافع تقسیم کرلیتے ہیں۔ اس ماڈل میں منافع کا مطلب سرمایہ کاری پر ہونے والی آمدن اور انڈر رائٹنگ سرپلس کا مجموعہ ہے (روائتی انشورنس کی طرح) جسے کمپنی اور پالیسی ہولڈرز میں طے شدہ نسبت سے تقسیم کیا جاتا ہے۔ اس ماڈل میں شرعی لحاظ سے مسئلہ یہ پیدا ہوتا ہے کہ تبرّع کے طور پر دی جانے والی رقم تبرع کے ساتھ ساتھ مضاربہ معاہدے کا سرمایہ نہیں بن سکتی۔ مزید برآں تکافل کمپنی انڈر رائٹنگ خسارہ برداشت نہیں کرتی اس لحاظ سے مضاربہ ماڈل تکافل کے لیے موزوں قرار نہیں دیا جاتا۔

وقف ماڈل:

حالیہ برسوں میں متعارف کرائے گئے وقف ماڈل میں کمپنی یعنی شیئر ہولڈرز پہلے خود ایک وقف فنڈ قائم کرتے ہیں اور ابتدائی طور پر ایک رقم اُس میں بطور عطیہ ڈالتے ہیں۔ مختلف مقاصد اور خدمات کے لیے کئی

[1] تفصیل کے لیے دیکھیے: خورشید، 2004ء ص: 22-20۔

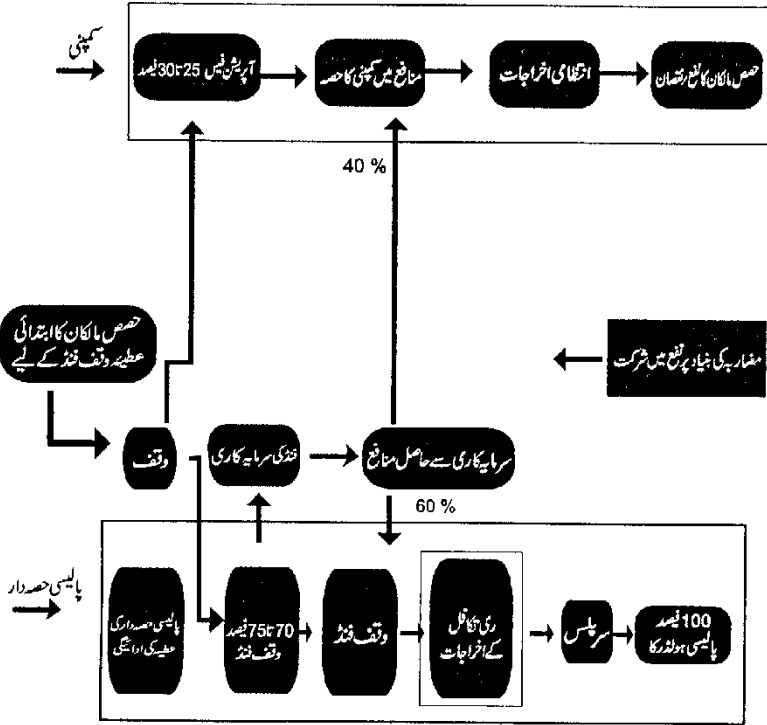
وقف یا تکافل فنڈ قائم کیے جا سکتے ہیں۔ پالیسی ہولڈرز کی طرف سے دی گئی رقوم یا اُن کا مقررہ حصہ بھی تکافل فنڈ میں ڈالا جاتا ہے (جبکہ دوسرا حصہ سرمایہ کاری کے لیے الگ کھاتے میں ڈالا جاتا ہے)۔ ممبران کے کلیمز اور ری تکافل کے اخراجات وقف فنڈ سے ادا کیے جاتے ہیں جس کے بعد جو انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ ہو وہ پالیسی ہولڈرز کا ہوتا ہے جسے وقف کے حقداروں (Beneficiaries) میں تقسیم کیا جا سکتا ہے، ریزرو کے طور پر رکھا جا سکتا ہے اور وقف فنڈ کے فائدے کے لیے دوبارہ کاروبار میں لگایا جا سکتا ہے۔ بالفاظِ دیگر یہ ضروری نہیں کہ سارا سرپلس فوری طور پر تقسیم کر دیا جائے۔ انتظامی فیس کے تعین، منافع کی تقسیم، ریزرو رکھنا اور پالیسی ہولڈرز کو دیئے جانے والے کلیم سے متعلق فیصلہ شرعی بورڈ کے مشورے سے پیشگی کر لیا جاتا ہے۔ تکافل فنڈ میں کلیمز کی ادائیگی کے لیے رقوم نہ ہونے یعنی انڈر رائٹنگ خسارہ کی صورت میں شیئر ہولڈرز یعنی کمپنی فنڈ کو قرضِ حسنہ دیتی ہے۔ سرمایہ کاری کے لیے تکافل فنڈ اور کمپنی میں مضاربہ معاہدہ ہوتا ہے جس کے تحت کمپنی تکافل فنڈ اور سرمایہ کاری کھاتے کی رقوم کی سرمایہ کاری مضاربہ کی بنیاد پر کرتی ہے۔ پالیسی کی پختگی پر ہر پالیسی ہولڈر کی سرمایہ کاری کھاتے میں موجود رقم خالص اوسط مالیت (NAV) کے حساب سے ادا کر دی جاتی ہے۔ تکافل فنڈ کی سرمایہ کاری سے ہونے والا منافع بھی فنڈ اور کمپنی کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے۔ پالیسیوں اور معاہدے کے مطابق منافع جات حقداروں میں تقسیم کر دیئے جاتے ہیں۔

عام طور پر رکھے جانے والے تکنیکی محفوظات کے علاوہ وقف فنڈ کی رقوم اور منافع سے ہنگامی صورتحال کے لیے بھی ریزرو رکھے جاتے ہیں۔ اس طرح کے سارے ریزرو وقف فنڈ کی ہی ملکیت ہوتے ہیں۔ وقف ماڈل میں کمپنی کی آمدن انتظامی فیس، سرمایہ کاری سے مضارب کے طور پر حاصل ہونے والے منافع یا وکالۃ کی صورت میں سروس چارج اور شیئر ہولڈرز کے طور پر ملنے والا منافع پر مشتمل ہوتی ہے۔

باکس 16.1 تکافل کے وکالۃ / وقف ماڈل کا فلو چارٹ

فلو چارٹ کی توضیح:

1. شیئر ہولڈرز یعنی کمپنی تکافل کے لیے ایک فنڈ قائم کرتی ہے ابتدائی طور پر اُس میں ایک مخصوص رقم ڈالتی ہے۔ پھر پالیسی ہولڈرز وقف فنڈ کو عطیات دیتے ہیں۔
2. کمپنی وکالۃ کی بنیاد پر فنڈ کا 70 سے 75 فیصد سرمایہ کاروبار میں لگاتی ہے 25 سے 30 فیصد کمپنی انتظامی فیس کے طور پر لیتی ہے، جس سے تمام انتظامی اخراجات ادا کیے جاتے ہیں۔ ملازمین کی تنخواہیں اسی میں سے ادا کی جانی چاہئیں۔
3. پالیسی ہولڈرز کے کلیم اور ری تکافل کے لیے دیئے گئے عطیات تکافل / وقف، فنڈ سے ادا ہوتے ہیں۔ انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ بھی پالیسی ہولڈرز کا ہوتا ہے۔

باکس 16.1: (جاری ہے)

4. تکافل/وقف فنڈ اور کمپنی کے مابین سرمایہ کاری کے لیے مضاربہ معاہدہ ہوتا ہے۔ دی گئی صورتحال میں تقسیم نفع کی نسبت 40 فیصد (کمپنی کے لیے) اور 60 فیصد (وقف فنڈ) کے لیے ہے۔

16.4.2 مضاربہ ماڈل کے اشکالات:

مضاربہ کا تصور اگرچہ اسلامی بینکاری کے کاروبار اور خاص طور پر امانتوں اور سرمائے کے حصول کے لیے نہایت مناسب ہے مگر اسلامی اصولوں کے تحت انشورنس کے متبادل کے لیے یہ مناسب بنیاد فراہم نہیں کرتا۔ تکافل کے مضاربہ ماڈل میں پالیسی ہولڈرز کی طرف سے ادا کردہ رقوم اور سرمایہ کاری سے حاصل ہونے والی آمدن جنرل تکافل فنڈ کا حصہ بن جاتی ہیں اور انہیں کلیمز کی ادائیگی، ری تکافل اور کلیمز سے متعلق دیگر اخراجات کی ادائیگی کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔ عام طور پر کمپنی اپنے حصہ کے پرافٹ سے انتظامی اخراجات اور پالیسی بیچنے یعنی مارکیٹنگ کے اخراجات ادا کرتی ہے اور بقایا رقم منافع کے طور پر رکھ لیتی ہے۔ تاہم کئی کمپنیوں میں انتظامی اخراجات بھی تکافل فنڈ سے لیے جاتے ہیں جو مضاربہ کے اصولوں کے خلاف ہے۔ کمپنی کو بطور آپریٹر اچھی کارکردگی کی بنیاد پر انڈر رائٹنگ سرپلس کا ایک حصہ بھی دیا جاتا ہے۔

درج ذیل وجوہات کی بنا پر کئی ماہرین نے تکافل کے انتظام کے لیے مضاربہ ماڈل کو پسند نہیں کیا:۔

- اس میں تکافل معاہدے کے باہمی امداد کے تصور پر زد پڑتی ہے۔ پالیسی ہولڈرز کے مابین باہمی تعلق تبرّع کی بنیاد پر ہونا چاہیے نہ کہ مضاربہ کی بنیاد پر۔ سب سے اہم بات یہ کہ عطیہ کی رقم تبرّع ہونے کے ساتھ ساتھ مضاربہ سرمایہ نہیں بن سکتی۔
- تکافل کمپنی کا انڈر رائٹنگ سرپلس میں حصہ لینا معاہدے کو ایک روایتی انشورنس کا معاہدہ بنا دیتا ہے جس میں کمپنی کے شیئر ہولڈر رسک اپنے اوپر لیتے ہیں اور اس طرح انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ اُن کا ہوتا ہے۔ اس لحاظ سے مضاربہ کی بنیاد پر کام کرنے والا تکافل نظام روایتی انشورنس سے بھی بدتر خیال کیا جاتا ہے کیونکہ اس قسم کے تکافل میں کمپنی کے شیئر ہولڈرز صرف انڈر رائٹنگ سرپلس لیتے ہیں۔ اور اگر خسارہ ہو تو اُسے برداشت نہیں کرتے۔ اہم نکتہ یہ ہے کہ تکافل آپریٹر کو غرر پر مبنی رسک لینے والا (Risk-taker) نہیں ہونا چاہیے جیسا کہ کمپنی مضاربہ ماڈل کی صورت میں بن جاتی ہے۔
- مضاربہ کے معاہدے میں ربّ المال کو اُس کا سرمایہ بمع نفع (اگر ہو تو) واپس ہونا چاہیے۔ اگر نقصان ہو تو سرمائے میں اُسی نسبت سے کمی ہو سکتی ہے۔ جنرل تکافل میں پالیسی ہولڈرز کی دی گئی رقوم واپس نہیں کی جاتیں۔
- مضاربہ کے معاہدے میں خسارہ کی صورت میں قرض الحسن کی شق رکھنا اصولی طور پر مضاربہ کے اصولوں کے ہی خلاف ہے۔ کیونکہ مضاربہ میں نفع میں شراکت کے ساتھ ساتھ ربّ المال کو خسارہ برداشت کرنا ہوتا ہے۔ مضارب ربّ المال کے لیے ضامن نہیں بن سکتا۔ کیونکہ کاروباری نقصان ربّ المال کو ہی برداشت کرنا ہوتا ہے۔

16.4.3 وکالۃ اور وکالۃ-مضاربہ ماڈل کے اشکالات:

- وکالۃ اور مضاربہ کا مخلوط ماڈل جو مڈل ایسٹ میں کام کرنے والی بہت سی کمپنیوں میں رائج ہے اور جس میں شیئر ہولڈرز کو انڈر رائٹنگ سرپلس سے کچھ حصہ دیا جاتا ہے مضاربہ ماڈل کی طرح کئی عوامل کی وجہ سے تنقید کی زد میں ہے۔ وکالۃ کی بنیاد پر آپریٹر کو فیس ادا کرنے کے ساتھ ساتھ اچھی کارکردگی کے نام پر انڈر رائٹنگ سرپلس میں سے ایک حصہ بھی دیا جاتا ہے اور یہی مسئلہ تنقید کا اصل سبب ہے کیونکہ انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ تکافل پالیسی ہولڈرز کا ہی ہونا چاہیے۔
- رسک پریمیم، جس کا تعلق اصل رسک سے ہونا چاہیے اور جسے الگ عنصر کے طور پر لیا جانا چاہیے، ایک طرح کے رسک کے لیے ایک ہی ہونا چاہیے خواہ گاہک کوئی بھی ہو۔
- بڑے بڑے گاہکوں کے لیے کمپنی اپنی آپریٹنگ فیس تو کم کر سکتی ہے مگر رسک پریمیم نہیں۔
- ابتدا میں سیٹ اپ پر ہونے والے اخراجات شیئر ہولڈرز کو برداشت کرنے چاہئیں۔

16.5 تکافل اور مروجہ انشورنس کا موازنہ:

خطرات اور نقصانات سے تحفظ کے دونوں نظام مقاصد، ڈھانچے، سرمایہ کاری پالیسیوں اور آمدن کے لحاظ سے ایک دوسرے سے مختلف ہیں۔ مروّجہ انشورنس میں خطرات ایک فریق یعنی کمپنی کو منتقل کر دیئے جاتے ہیں اور سود، غرر اور جوئے جیسے ممنوعہ عناصر بھی اس کا لازمی جزو ہیں۔ جنرل انشورنس میں پالیسی ہولڈرز کو عام کاروبار سے ہٹ کر انجانے خطرات کمپنی کو منتقل کرنے کے عوض پریمیم ادا کرنے پڑتے ہیں۔ لائف انشورنس سے متعلقہ پالیسیوں میں انہیں پالیسی مکمل ہونے کی صورت میں ادا کردہ رقم بمعہ سود مل جاتی ہے اور تکمیل سے پہلے موت کی صورت میں پالیسی میں طے کی گئی (Insured) رقم دی جاتی ہے خواہ ادائیگی جتنی بھی کی گئی ہو۔ تکافل کے نظام میں پالیسی ہولڈرز اپنے عطیات پر سے حق ملکیت ختم کر دیتے ہیں اور وقف / تکافل فنڈ سے ممبران کے نقصانات کا ازالہ کیا جاتا ہے۔ نقصانات کے ازالے کے بعد انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ بھی پالیسی ہولڈرز یا فنڈ ممبران کا ہوتا ہے۔ تکافل کمپنیاں انتظام سنبھالتی ہیں اور اس طرح حاصل ہونے والا نفع پالیسی ہولڈرز اور کمپنی کے شیئر ہولڈرز میں تقسیم کر دیا جاتا ہے۔

اگرچہ تکافل کے نظام میں بھی غیر یقینی صورتحال رہتی ہے مگر یہ گروپ کے ممبران کے مابین ہوتی ہے جنہوں نے مشترکہ فنڈ اس لیے اکٹھا کیا ہوتا ہے کہ اُس سے کسی ممبر کو ہونے والے نقصان کی تلافی کی جا سکے اور اگر کوئی رقم بچے تو آپس میں اُسے تقسیم کر سکیں۔ یہی وجہ ہے کہ تکافل کا ایسا ماڈل قابلِ ترجیح قرار دیا گیا ہے جس میں انڈر رائٹنگ سرپلس یا خسارہ پالیسی ہولڈرز / تکافل فنڈ ممبران کا ہوتا ہے۔ محفوظات (Reserves) رکھنے اور ضرورت کے تحت کمپنی کی طرف سے قرضِ حسن کی فراہمی جیسی پالیسیوں کے ذریعے غیر یقینی صورتحال کو مزید کم کرنے کی کوشش کی جاتی ہے۔

روایتی انشورنس کے نظام میں رسک پریمیم کا تعین شیئر ہولڈرز کے لیے زیادہ سے زیادہ نفع کو یقینی بنانے کے لیے کاروباری بنیادوں پر کیا جاتا ہے۔ تکافل میں عطیات ممبران کے نقصانات کی تلافی کے لیے کافی ہونا سب سے اہم پیمانہ ہے۔ شیئر ہولڈرز کے لیے نفع کا عنصر بھی موجود رہتا ہے مگر شریعہ بورڈز کی موجودگی میں اُسے عدل و انصاف اور کاروباری اخلاقیات کے تابع رکھا جاتا ہے۔ انڈر رائٹنگ خسارے یا سرمایہ کاری کے نقصانات کو پہلے محفوظات سے پورا کرنے کی کوشش کی جاتی ہے، پھر کمپنی کی طرف سے غیر سودی قرضہ جات کی گنجائش رکھی جاتی ہے اور پھر تحقیق و تجربے کی روشنی میں عطیات میں اضافے کا طریقہ اپنایا جاتا ہے۔ اس طرح تکافل کے نظام میں کمپنیوں کی طرف سے زیادہ سے زیادہ پریمیم مقرر کرنے کی پالیسی کے خلاف ایک خودکار طریقہ اور فلسفہ موجود ہے کیونکہ انڈر رائٹنگ سرپلس کمپنی کو نہیں ملتا اور ممبران کے نقصانات کے ازالے کے بعد بچنے والی رقم خود پالیسی ہولڈرز کی ہوتی ہے۔

دونوں نظاموں کی لائف سے متعلقہ پالیسیوں میں کئی ایک بنیادی فرق ہیں۔ انشورنس کے تحت لائف

پالیسیاں سودی فلسفے کے اردگرد گھومتی ہیں جبکہ تکافل کے تحت ان کی بنیاد وقف، تبرّع اور مضاربہ (سرمایہ کاری کھاتے کی رقم کی سرمایہ کاری کے لیے) پر ہوتی ہے۔ انشورنس میں پالیسی بیچنے والے عملے کو معاوضے کی ادائیگی پالیسی ہولڈرز کے پریمیم سے کی جاتی ہے جبکہ فیملی تکافل میں ایجنٹ کمپنی کے لیے کام کرتے ہیں اور کمپنی اپنی ایجنسی فیس سے ہی اُن کو معاوضہ ادا کرنے کی ذمہ دار ہے۔ روایتی نظام میں بیمہ کی رقم پالیسی مکمل ہونے کی صورت میں تو خود پالیسی ہولڈرز کو دی جاتی ہے مگر تکمیل سے پہلے موت کی صورت میں مقررہ شخص کو ہی دی جاتی ہے جو بیوی رخاوند روالدین ربچے یا کوئی دوسرا شخص یا ادارہ ہوسکتا ہے۔ تکافل میں اسلام کے قانون وراثت اور وصیّت کے تحت تکمیل سے قبل موت کی صورت میں پالیسی کی رقم تمام متعلقہ فریقوں کا حق ہوتا ہے۔

روایتی بیمہ پالیسیوں کا فلسفہ یہ ہے کہ اگر لائف پالیسی ہولڈر پالیسی کی تکمیل سے پہلے فوت ہوجائے تو وہ طے شدہ ساری رقم کا مستحق ٹھہرتا ہے، پالیسی مکمل ہونے کی صورت میں اُسے پوری رقم، سود اور بونس وغیرہ ملتا ہے۔ اس طرح اس میں سود، غرر اور قمار رمیسر شامل ہوجاتا ہے۔ تکافل کے نظام میں پالیسی کی تکمیل سے پہلے موت کی صورت میں کمپنی پالیسی کے تحت مجوزہ رقم ادا کرتی ہے جس میں پالیسی ہولڈرز کا سرمایہ کاری کھاتہ بمعہ پرافٹ اور تکافل فنڈ سے مناسب رقوم اور کمپنی کی اپنی صوابدید پر عطیات شامل ہو سکتے ہیں۔ پالیسی ہولڈر کے پالیسی کی تکمیل تک زندہ رہنے کی صورت میں سرمایہ کاری کھاتہ کی رقم بمعہ پرافٹ، انڈررائٹنگ سرپلس میں سے حصہ رسدی رقم اور کمپنی پالیسی کے مطابق بونس یا منافع مقسمہ دیا جاتا ہے۔ پالیسی کی تکمیل سے قبل منسوخی کی صورت میں پالیسی ہولڈر کو پرافٹ سمیت سرمایہ کاری کھاتے کی رقم اور انڈررائٹنگ سرپلس میں سے حصہ (گذرے ہوئے برسوں کی بنیاد پر کم ویٹیج Weightage کے حساب سے) ملتا ہے۔ اس صورت میں اُسے تکافل فنڈ سے کوئی عطیہ نہیں دیا جاتا۔ اس طرح تمام پالیسی ہولڈرز تکافل فنڈ میں دیئے گئے عطیات کی بنیاد پر نہ صرف اپنے اور دیگر ممبران کے نقصان کی مشترکہ تلافی کا انتظام کر لیتے ہیں بلکہ تکافل فنڈ کی رقوم کی سرمایہ کاری سے ہونے والے منافع سے حصہ بھی وصول کرتے ہیں۔

بیمہ اور تکافل کے نظاموں میں زیادہ واضح فرق سرمائے کے استعمال کے طریقہ کار کا ہے۔ بیمہ میں سرمایہ کاری سودی تمسکات میں حلال وحرام کی تمیز کے بغیر ہوتی ہے جبکہ تکافل کمپنیاں شریعہ بورڈز کی نگرانی میں صرف شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والا کاروبار ہی کرسکتی ہیں اور حاصل ہونے والے منافع کی تقسیم کمپنی کی اعلان کردہ نفع رنقصان میں شراکت کی پالیسی کے مطابق ہی ہوتی ہے۔

16.6 تکافل کی صنعت کی صورتحال اور ترقی کے امکانات:

تکافل کے نظام نے دو دہائیوں سے بھی کم عرصے میں اپنے آپ کو ایک صنعت کے طور پر منوایا ہے۔ سب سے پہلی تکافل کمپنی سوڈان میں 1979 میں قائم ہوئی۔ ملائیشیا میں تکافل کا نظام 1984 میں شروع کیا

گیا۔ سعودی عرب اور مڈل ایسٹ کے ممالک میں یہ نہایت تیزی سے آگے بڑھا۔ عالمی سطح پر اس نے 10 سے 20 فیصد سالانہ کے حساب سے ترقی کی جبکہ روایتی انشورنس کی شرحِ افزائش 5 فیصد سالانہ تک رہی۔ آج دنیا کے تقریباً تمام علاقوں میں تکافل کمپنیاں موجود ہیں۔

دو درجن سے زیادہ ممالک جن میں بحرین، بنگلہ دیش، برونائی، برطانیہ، مصر، گھانہ، انڈونیشیا، ایران، اُردن، کویت، لکزمبرگ، ملائشیا، پاکستان، قطر، سعودی عربیہ، سینیگال، سنگاپور، سری لنکا، سوڈان اور کئی دوسرے افریقی ممالک، متحدہ عرب امارات، امریکہ اور یمن وغیرہ شامل ہیں، میں ایک سو کے قریب تکافل کمپنیاں (جن میں تقریباً 5 فیصد تکافل ونڈوز ہیں) کام کررہی ہیں۔ تمام شعبوں میں افراد اور کارپوریٹ اداروں کی ضرورت کے لیے بہت سی تکافل پراڈکٹس موجود ہیں۔ ملائشیا، بحرین، یو اے ای اور سعودی عرب میں کئی ایک ری تکافل کمپنیاں بھی موجود ہیں۔ تاہم درج ذیل دو وجوہات کی بنا پر تکافل کا نظام عالمی سطح پر وہ پذیرائی حاصل نہیں کرسکا جو اسلامی بینکاری کے نظام کو ملی ہے:۔

1. روایتی انشورنس انڈسٹری کے مقابل کام کرنے کے لیے کثیر سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے جبکہ نظامِ تکافل بنیادی طور پر تبرّع کے اصول کے تحت کام کرتا ہے اور کاروبار بہت سی پابندیوں کے تحت ہی کیا جاسکتا ہے۔
2. ریگولیٹری سطح پر کئی ایک تبدیلیوں کی ضرورت ہے تاکہ روایتی نظام کے ساتھ برابری کی سطح پر یہ نظام کامیابی کے ساتھ کام کرسکے۔ ابھی صرف ملائشیا میں ہی اس حوالے سے زیادہ کام ہوا ہے۔

تکافل میں ترقی کے وسیع امکانات موجود ہیں کیونکہ بالخصوص اسلامی بینکاری میں خاطر خواہ افزائش کی بدولت کاروباری خطرات کے انتظام کے لیے شریعہ سے مطابقت رکھنے والے متبادل کی ضرورت میں تیزی سے اضافہ ہورہا ہے۔ اسلامی ممالک میں بیمہ کی صنعت کی گہرائی اور رواج (فی کس پریمیم اور قومی ملکی پیداوار میں پریمیم کے فیصد تناسب کے اعتبار سے) ہمیشہ سے کم رہا ہے۔ اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ مسلم آبادی کی اکثریت بیمہ کو اسلامی اصولوں سے متصادم تصور کرتی ہے۔ اس کا کوئی متبادل بھی موجود نہیں تھا۔ اسلامی بینکاری کی ترویج کے ساتھ اجارہ، گھروں کی تعمیر کے لیے مالکاری اور حقیقی شعبے سے متعلق دیگر اثاثہ جات کے تحفظ کے لیے تکافل کی ضرورت میں تیزی سے اضافہ ہورہا ہے۔ اسی طرح گاڑیوں، صحت اور فیملی کی حفاظت سے متعلق انفرادی پالیسیوں کی مانگ میں بھی تیزی سے اضافہ ہورہا ہے۔

مذکورہ بالا امکانات کو عملی جامہ صرف اُس صورت میں پہنایا جاسکتا ہے جب عوام الناس کو نظامِ تکافل کی خصوصیات اور بالخصوص لائف انشورنس کے متبادل فیملی تکافل کے بارے میں آگاہی فراہم کی جائے۔ جبکہ عملی صورتحال یہ ہے کہ اب تک تکافل کے بارے میں علم بہت محدود ہے، دنیا میں بہت کم کمپنیاں ہمہ گیر قسم کی فیملی تکافل پالیسیاں آفر کررہی ہیں جو عام لوگوں کی دلچسپی کا باعث ہوں۔ سعودی عرب میں بینک

الجزیرہ تکافل تعاونی یعنی فیملی تکافل سے متعلق بہت سی خدمات فراہم کر رہا ہے اس کی اہم پراڈکٹس میں ریٹائرمنٹ، شادی، تعلیم اور جنرل پبلک اور کارپوریٹ گاہکوں کے لیے تحفظ کی پالیسیاں بھی شامل ہیں۔ اکثر کمپنیاں جنرل انشورنس کی سہولیات ہی فراہم کر رہی ہیں۔ انہیں ایسے افراد اور گروپس تک رسائی حاصل کرنا ہوگی جو اب تک مذہبی وجوہات کی وجہ سے انشورنس سے دور رہے ہیں۔ اس کے لیے یہ بھی ضروری ہے کہ وہ اپنے آپریشنز کو ہر لحاظ سے شرعی اصولوں کے مطابق رکھیں۔ (پاکستان میں حال ہی میں پاک قطر فیملی تکافل کمپنی نے لائف سے متعلق پالیسیاں فراہم کرنا شروع کی ہیں مگر یہاں بھی بنیادی مسئلہ علماء کو خاص طور پر اور عوام الناس کو بالعموم ان پالیسیوں کے شرعی اصولوں کے مطابق ہونے پر قائل کرنا ہے جس کے لیے ضروری ہے کہ ان کی خدمات کو اسلامی اصولوں کے مطابق بنایا جائے۔)

اسلامی بینک بھی موقع سے فائدہ اُٹھاتے ہوئے اسلامی مالکاری نظام میں تکافل کے خلا کو بسرعت پُر کر سکتے ہیں۔ انہیں ایسی منڈیوں اور ممالک میں جہاں تکافل کی کوئی مؤثر سہولت موجود نہیں ہے، روایتی انشورنس کی غیر اسلامی پراڈکٹس کا سہارا لینا پڑتا ہے۔ اگر ریگولیٹری فریم ورک اجازت دیتا ہو تو وہ مناسب سرمایے کے ساتھ اپنی مشترکہ اور بنکا (BANKA) تکافل کمپنیاں قائم کریں۔ ایسی کمپنیوں کا بڑا مقصد متعلقہ مارکیٹ میں اسلامی بینکوں کی تکافل کی ضروریات پورا کرنا ہو، جبکہ موقع ملنے پر وہ عام افراد اور کارپوریٹ اداروں کو بھی خدمات فراہم کر سکیں۔ اس طرح مارکیٹ میں مقابلے کی فضا ہموار ہوگی اور وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ نئی تکافل کمپنیاں مارکیٹ میں آتی رہیں گی جو کاروباری مقابلے کی وجہ سے شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والی بہتر خدمات فراہم کر سکیں گی۔

16.7 تکافل کی صنعت کو درپیش مسائل:

علماء انشورنس کے شریعہ سے مطابقت رکھنے والے متبادل نظام کے بنیادی ڈھانچے کے بارے میں متفق ہیں جو بہر حال گروپ ممبرز کی باہمی امداد کے اصول پر کام کر سکتا ہے۔ اس لحاظ سے تکافل کے نظام کی ساکھ کو بڑھانے اور اُسے عام پبلک کے لیے قابل قبول بنانے کے لیے کئی ایک نظریاتی و عملی پہلوؤں پر توجہ دینا ہوگی۔ چونکہ وقف ماڈل کا ڈھانچہ تبرع اور باہمی مدد و تعاون کے اصولوں پر دوسرے ماڈلوں کی نسبت بہتر طور پر کام کر سکتا ہے اس لیے تکافل کمپنیوں کو اِس ماڈل کو اپنانا چاہیے۔ دیگر مسائل میں کافی ادا شدہ سرمائے کی فراہمی تاکہ کمپنیاں مسابقت کی فضا میں کامیابی سے کام کر سکیں، کام کرنے والے عملے کی تکنیکی مہارت اور نئے نظام کے بارے میں اُن کے علم کو بہتر بنانا، ری تکافل کی سہولت فراہم کرنا، سرمائے کے استعمال کے لیے شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے مواقع کی فراہمی، تکافل کمپنیوں کے کاروبار کو طے شدہ اسٹینڈرڈز کے تحت لانا اور صحتمند فضا میں کام کرنے کے لیے مناسب ریگولیٹری فریم ورک کی فراہمی وغیرہ شامل ہیں۔

تکافل انڈسٹری کو درپیش سب سے بڑا چیلنج خود اس کے بنیادی تصور کے بارے میں بڑے پیمانے پر آگاہی پیدا کرنا ہے۔ مسلمان آبادیوں کے ایک بڑے حصے کو جو قبل ازیں سود اور غرر کی بنا پر روایتی انشورنس سے اجتناب پر اصرار کرتا رہا ہے یہ یقین دلانا ہوگا کہ حوادث اور خطرات کے خلاف ایسا کور لینا جس سے اسلام کے کسی بنیادی اصول کی خلاف ورزی نہ ہوتی ہو کسی بھی لحاظ سے منع نہیں ہے۔

ہر تکافل کمپنی کے لیے مضبوط اور مؤثر شریعہ بورڈ کی موجودگی ضروری ہے جس سے نہ صرف اُس کے معاملات کو شرعی اصولوں کے مطابق رکھنے میں مدد ملے گی بلکہ اس پر عوام کا اعتماد بھی بہتر سے بہتر ہوتا جائے گا۔

زیادہ تکافل کمپنیاں عام طور پر جنرل بزنس سے متعلق پالیسیاں ہی آفر کر رہی ہیں جبکہ اصل مواقع لائف سے متعلقہ پالیسیوں یعنی فیملی تکافل یا تکافلِ تعاونی کی پراڈکٹس میں ہیں۔ اس پوٹینشل سے استفادہ کے لیے انہیں مسلمان سوسائٹیوں میں عوام الناس تک رسائی حاصل کرنا ہوگی۔ ہر کمپنی کے لیے مضبوط مالیاتی بنیاد بھی لازمی ہوگی۔ اثاثہ جات کے مخلوط انشورنس یا جنرل تکافل کاروبار (Composit Business) میں سالانہ قسم کی پراڈکٹس پیش کی جاتی ہیں جن میں کمپنی یا ممبران کو زیادہ سرپلس ملنے کے مواقع ہوتے ہیں اور کیش فلو تیز ہوتا ہے۔ اس لیے کمپنیاں اس پر زیادہ دھیان دیتی ہیں۔ اس کے برعکس فیملی تکافل بزنس میں شروع کے سالوں میں نقدی اور سرمایہ کی کھپت زیادہ رہتی ہے جبکہ کیش فلو کی صورتحال اچھی نہیں ہوتی۔ اس مسئلے کو صرف کمپنی سرمایہ بڑھانے سے ہی حل کیا جا سکتا ہے۔ آگے جا کر یعنی بعد کے سالوں میں اس کا فائدہ بھی کمپنی کو ہی ہوگا۔

روایتی انشورنس کمپنیوں کے ساتھ مقابلے کی فضا میں کام کرنا تکافل کمپنیوں کے لیے بذاتِ خود ایک بڑا چیلنج ہے کسی بھی مارکیٹ میں کامیاب کاروبار کے لیے ضروری ہے کہ متعلقہ کمپنیاں مقابلے کے تحت اچھی سے اچھی اور شریعہ سے مطابقت رکھنے والی خدمات مناسب عطیات کی بنیاد پر فراہم کریں۔ تاہم اس کا مطلب یہ نہیں ہوگا کہ اس سے تکافل کمپنیوں کی تبرّع کی بنیاد پر خدمات کی فراہمی متاثر ہو۔ تبرّع اور باہمی مدد کا تعلق پالیسی ہولڈرز کے گروپوں میں رہے گا جبکہ کمپنی اپنی انتظامی خدمات کا معاوضہ وکالۃ فیس اور سرمایہ کاری کھاتوں میں مضاربہ حصہ کی شکل میں وصول کرے گی۔ کمپنیوں کو نئی مثبت سوچ اور کاروباری مہارت کے ساتھ اور کاروباری اخلاقی حدود کے اندر رہتے ہوئے کام کرنا ہوگا۔ پالیسی ہولڈرز کو بھی کمپنیوں کو سپورٹ کرنے کے ساتھ ساتھ سارے معاملات کو بغور دیکھتے رہنے پر توجہ دینا ہوگی تا کہ کمپنیاں شرعی قواعد کے مطابق بہتر سے بہتر خدمات فراہم کرتی رہیں۔ اب تک ری تکافل ایک مسئلہ رہا ہے اور صرف چند ایک کمپنیاں ملائشیا، متحدہ عرب امارات، بحرین اور سعودی عرب میں ری تکافل کی سہولت فراہم کر رہی ہیں۔

ہنرمند اور باخبر عملے کی فراہمی تکافل کی نئی صنعت کے لیے ایک اور بڑا چیلنج ہے۔ صرف ذمہ دار، پابندِ عہد و تکنیکی لحاظ سے ہنرمند عملہ ہی تکافل جیسے نظام کو عوام الناس میں مقبول سے مقبول تر بنانے میں مثبت کردار ادا کر سکتا ہے۔ اسلامی بینکاری کے لیے بھی ٹریننگ کی سہولیات اگرچہ کم ہیں مگر پھر بھی کسی حد تک

موجود ہیں۔ مگر تکافل کے حوالے سے تو مناسب ٹریننگ کے مواقع سرے سے موجود ہی نہیں اب تک چند ادارے سطحی قسم کے ٹریننگ سیمینار منعقد کروا رہے ہیں جن کی کارکردگی تسلی بخش نہیں ہے۔ اس حوالے سے اسلامی ترقیاتی بینک جدہ کے ادارے (IRTI)، آئی او فی اور مرکزی بینکوں کے ٹریننگ اداروں کو خاص طور پر بحرین، سعودی عریبیہ، یو۔اے۔ای، پاکستان، ملائشیا، انڈونیشیا جیسے ممالک میں اہم کردار ادا کرنا ہوگا۔

ایک اور اہم چیلنج تکافل پراڈکٹس کو عالمی سطح پر متفقہ طور پر تیار کردہ اسٹینڈرڈز کے تحت لانا ہے۔ مالیاتی خدمات کو گلوبل بنانے کے موجودہ عمل میں یہ کام نہایت ضروری ہے۔ اس حوالے سے آئی او فی اور آئی ایف ایس بی کو تکافل کے میدان میں پرفارمنس اسٹینڈرڈز تیار کرنے چاہیں تا کہ تکافل خدمات عالمی سطح پر قابلِ قبول ہوں۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ تکافل ماڈلز کے لحاظ سے فکری اختلافات کو حل کیا جائے کیونکہ ان اختلافات کی موجودگی میں تکافل کا نظام لوگوں کے ذہنوں میں خلش پیدا کرتا رہے گا۔ جس سے اس نئی صنعت کی افزائش متاثر ہوگی۔ اختلاف سے بچنے اور تکافل خدمات کو عالمی سطح پر قابلِ قبول شکل میں متعارف کرانے کے لیے لازم ہے کہ شریعہ اسکالرز اور عملی طور پر تکافل کا کام کرنے والے ماہرین وکالۃ / وقف ماڈل پر اتفاق رائے پیدا کرنے کی کوشش کریں اور اُسے تبرّع اور عقدِ غیر معاوضہ کی بنیادوں پر اس طرح پروان چڑھائیں کہ یہ شرعی اصولوں سے ہم آہنگ ہونے کے ساتھ ساتھ افراد اور کارپوریٹ شعبے کی تحفظ کی ضروریات پوری کر سکے۔ اس سلسلے میں ریگولیٹرز کو بھی مناسب لچک کا مظاہرہ کرنا چاہیے تا کہ نئی صنعت مسلمہ اصولوں اور کارکردگی کے بہتر معیار کے مطابق پروان چڑھ سکے۔[1]

اپینڈیکس: انشورنس کے متفرق پہلوؤں کے بارے میں علماً کے فتاویٰ

فتویٰ کا اجراء کرنے والے	فتویٰ کی نوعیت
❁ شیخ الازھر، شیخ جادالحق علی جادالحق نے 1995 میں جاری کیا (الاَ قتصاد الاسلامی جولائی 1995)	❁ روایتی لائف انشورنس کے خلاف (اسے ناجائز کہا گیا)۔
❁ شعبان المعظم 1398 ہجری کو مکہ میں ہونے والی فقہی کانفرنس سے جاری ہوا۔	❁ انشورنس نظام کے خلاف (اسے ناجائز کہا گیا)
❁ 6 مئی 1972 کو مراکش میں ہونے والے سیمینار کے علماء کا متفقہ فیصلہ۔	❁ روایتی لائف انشورنس کے خلاف۔
❁ مصر کی سپریم کورٹ نے 27 دسمبر 1926 کو جاری کیا۔	❁ لائف انشورنس کے خلاف۔

[1] مصنف اس باب کے لیے فکری اور تکنیکی معاونت فراہم کرنے پر شریعہ ایڈوائزر جناب حسان کلیم اور فورڈ رہوڈز سیدات مرشد ایسوسی ایٹس کے جناب عبدالرحیم عبدالوہاب کا شکر گزار ہے۔

فتویٰ	حکم
❁ ملائشیا کی نیشنل مذہبی کونسل نے 1972 میں جاری کیا۔	❁ انشورنس نظام کو ناجائز کیا گیا۔
❁ مصر کے مفتی اعظم شیخ محمد عبدہ نے 1901 میں جاری کیا۔	❁ انشورنس کی حمایت میں اسے جائز قرار دیا۔
❁ مفتی مصر شیخ محمد باقط نے 1906 میں جاری کیا۔	❁ انشورنس کی حمایت میں۔
❁ قاہرہ میں 1965 میں ہونے والی مسلم ورلڈ لیگ کانفرنس میں علماً کا متفقہ فتویٰ۔	❁ لائف انشورنس کے خلاف (اسے ناجائز کہا گیا)
❁ 1397 ہجری میں سعودی کبار علماء کا فتویٰ۔	❁ اسلامی متبادل کی صورت میں بیمہ کرانا جائز ہے۔
❁ رابطۂ عالم الاسلامی کی فقہ کونسل کی طرف سے 1398 ہجری میں جاری کیا گیا۔	❁ اسلامی متبادل کی صورت میں بیمہ کرانا جائز ہے۔
❁ او آئی سی کی فقہ کونسل نے 1405 ہجری میں جاری کیا۔	❁ اسلامی متبادل کی صورت میں بیمہ جائز ہے۔
❁ مکہ المکرمہ میں 1396 ہجری میں ہونے والی پہلی عالمی کانفرنس برائے اسلامی معیشت نے متفقہ فتویٰ جاری کیا۔	❁ اسلامی متبادل کی صورت میں بیمہ جائز ہے۔
❁ Selangor کی ریاست میں علماء نے 1970 میں جاری کیا۔	❁ روایتی انشورنس ناجائز ہے۔
❁ Negri sembilan کی ریاست میں علماء نے 1972 میں جاری کیا۔	❁ روایتی انشورنس ناجائز ہے۔
❁ Trengganu کی ریاست میں علماء نے 1974 میں جاری کیا۔	❁ روایتی انشورنس ناجائز ہے۔
❁ Perak کی ریاست میں علماء نے 1974 میں جاری کیا۔	❁ روایتی انشورنس ناجائز ہے۔
❁ Kelantan کی ریاست میں علماء نے 1975 میں جاری کیا۔	❁ روایتی انشورنس ناجائز ہے۔

Source: http://islamic-finance.net/Islamic-insurance/fatawa.html(دسمبر 2006)

❁❁❁

17

موجودہ اسلامی بینکاری و مالکاری نظام پر عمومی اعتراضات اور تنقید کا جائزہ

17.1 تعارف:

گذشتہ تین دہائیوں کے دوران اسلامی بینکاری اور مالکاری نے دنیا بھر میں متاثر کن ترقی کی ہے۔ تھوڑے سے عرصے میں طویل سفر طے کرنے کے بعد یہ اس قابل ہو چکی ہے کہ اُن مالیاتی خدمات میں سے اکثر کو سرانجام دے جو قبل ازیں روایتی سودی بینکاری و مالکاری نظام پیش کر رہا تھا۔ تاہم مالیاتی شعبے میں اس کا حصہ عالمی سطح پر اور حتیٰ کہ اہم اسلامی ممالک میں بھی بہت کم ہے۔ تقریباً تمام مسلمان یہ ایمان رکھتے ہیں کہ ربوٰ کا لینا دینا، اس کا گواہ بننا، وغیرہ ایک بہت بڑا گناہ ہے جو قرآن پاک کے مطابق اللہ سبحانہ وتعالیٰ اور اُس کے رسول ﷺ سے جنگ کے مترادف ہے۔ سوال پیدا ہوتا ہے کہ تین دہائیاں گذرنے اور اسلامی بینکاری کی اتنی پراڈکٹس میسر ہونے کے باوجود اسلامی بینکاری کا حجم اب تک اتنا کم کیوں ہے۔ انڈونیشیا، پاکستان، ملائشیا اور بحرین جیسے ممالک میں اسلامی بینکاری کا تناسب 2007 میں بالترتیب 1.5 فیصد، 2.2 فیصد، 12 فیصد اور 24 فیصد تھا۔ اب تک مسلمان آبادیوں میں اس نظام کو مکمل طور پر کیوں نہیں اپنایا گیا اور تقریباً تمام ممالک میں مسلمانوں کی اکثریت کیوں اللہ اور اُس کے رسول ﷺ کے خلاف جنگ کے بڑے گناہ میں ملوث ہے؟

اس صورتحال کے پیچھے کارفرما بڑا عنصر یہ ہے کہ نہ صرف عوام بلکہ خواص کی اکثریت کے ذہنوں میں موجودہ اسلامی بینکاری و مالکاری کے نظریئے اور اُس کی عملی تطبیق کے بارے میں بہت سی غلط فہمیاں موجود ہیں۔ انہیں اِس سلسلے میں ضروری آگاہی فراہم نہیں کی گئی۔ لہٰذا ضروری ہے کہ اُن غلط فہمیوں کو دور کیا جائے اور عام طور پر کیے جانے والے اعتراضات کا معروضی جائزہ لے کر صحیح صورتحال عوام وخواص کے سامنے رکھی جائے۔ صرف اسی طریقے سے ہی خود بینکاروں کے اندر اعتماد پیدا ہو سکتا ہے کہ وہ شریعہ کے اصولوں کے مطابق کاروبار کریں۔ اسی ذریعے سے ہی اسلامی تمویلی نظام کی ساکھ کو بہتر بنا کر زیادہ سے زیادہ لوگوں کو اس کا تائید کنندہ بنایا جا سکتا ہے۔ اگرچہ بہت سے اعتراضات کا جواب متعلقہ ابواب میں ہی دینے کی کوشش کی گئی لیکن اس کے لیے ایک الگ باب کو بھی کتاب کا حصہ بنایا گیا ہے۔ اس میں ہم ان غلط فہمیوں کا جائزہ پیش کریں گے۔ کئی جگہوں پر ہم کتاب کے متعلقہ ابواب کی طرف اشارہ کر دیں گے جہاں متعلقہ امور پر پہلے ہی تفصیلی بحث کی جا چکی ہے۔

17.2 عمومی غلط فہمیاں اور اعتراضات:

اکثر پوچھے جانے والے سوالات (FAQs) کا مفصل جواب دینا یہاں مقصد نہیں ہے کیونکہ اس ضمن میں پہلے کافی مواد موجود ہے۔[1] ہم یہاں عام طور پر کئے جانے والے اعتراضات اور غلط فہمیوں کا جائزہ لیں گے۔ اسلامی بینکاری نظام کے فلسفہ اور اُس کے مختلف تصورات کے بارے میں کئے جانے والے اعتراضات درج ذیل ہیں:۔

1. لفظ ''ربوٰ'' جس کو منع کیا گیا ہے، کا مفہوم قرآن وسنۃ میں واضح طور پر بیان نہیں کیا گیا۔ لوگوں کے ذہنوں میں دو انتہائی رویّے پائے جاتے ہیں ایک طرف بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ موجودہ دور کا تجارتی سود وہ ربوٰ نہیں ہے جسے قرآن نے منع کیا ہے۔ دوسری طرف کئی لوگوں کے خیال میں بینک کبھی اسلامی نہیں ہوسکتا کیونکہ یہ صرف سود کی بنیاد پر ہی کام کرسکتا ہے جو منع ہے۔ اس طرح وہ سمجھتے ہیں کہ بچتوں اور سرمایہ کاری پر کوئی بھی حاصل ربوٰ ہے۔ ربوٰ کے حوالے سے دیگر اعتراضات درج ذیل ہیں۔

- زر یعنی نقدی دیگر اشیاء کی طرح تجارتی شئے ہے۔ اگر کوئی زر اُدھار لے تو اُسے بطورِ کرایہ اس پر سود کے ساتھ واپس کرنا چاہیے بالکل اُسی طرح جیسے کوئی شخص اپنا اثاثہ کرائے پر دے کر کرائے کا مستحق ہوتا ہے۔
- ربوٰ جسے قرآن نے حرام قرار دیا ہے، اصل زر پر ایک مخصوص قسم کی زیادتی تھی۔ زیادہ سے زیادہ ربوٰ اُس صورت میں ہوسکتا ہے جب پہلے سے واجب الادا قرض یا دَین پر اضافہ کردیا جائے۔ اگر قرض دیتے وقت ہی کوئی اضافہ کردیا جائے یا طے کرلیا جائے تو وہ ربوٰ نہیں ہوگا۔
- وحیٔ قرآن کے دور میں جزیرہ نما عرب میں تجارتی سود کا رواج ہی نہیں تھا۔ اس لیے جدید دور میں مروجہ تجارتی سود ربوٰ میں شامل نہیں ہے۔ صرف بہت اونچی شرحِ سود (جسے یہ طبقہ یوزیری کا نام دے کر انٹرسٹ سے الگ کردیتا ہے) ہی ربا ہونے کی وجہ سے ممنوع ہوسکتا ہے۔
- کچھ لوگ افراطِ زر اور قرض پر دی گئی رقوم کی قوتِ خرید کم ہونے کی وجہ سے سود کو جائز قرار دینے کی کوشش کرتے ہیں۔ اُن کے خیال میں اگر قرض پر دی گئی رقم کی قوتِ خرید میں کمی آتی ہے تو مقروض کے لیے ضروری ہے کہ قرض خواہ کے نقصان کو پورا کرے۔ اسلامی مالکاری کی تھیوری جو مالیاتی واجبات کی سونے، اشیاء کی کسی باسکٹ یا کسی کرنسی کے ساتھ انڈیکسیشن کو قبول نہیں کرتی، اُن کی تنقید کی زد میں ہے۔
- ایک اعتراض یہ ہے کہ موجودہ دور میں قرض لینے والے عام طور پر غریب لوگ نہیں ہوتے اس لیے اُن

---

[1] اکثر پوچھے جانے والے سوالات (FAQs) کے جوابات کے لیے قارئین جارہی اور منور اقبال، 2001 دیکھیں۔

سے سود لینا ناانصافی نہیں۔

2. انٹرسٹ کی بنیاد زر کی زمانی قدر (Time Value of Money) اور اَپر چونٹی کاسٹ کے تصور پر ہے۔ انٹرسٹ کو رد کرنے کا مطلب یہ ہوگا زر کی کوئی زمانی قدر نہیں ہوتی۔ اس لیے اسلامی بینک کو نہ تو کھاتہ داروں کو نفع دینا چاہیے نہ ہی قرضوں اور مالکاری پر کچھ لینا چاہیے۔ انہیں صرف مشارکہ/مضاربہ کی بنیاد پر کام کرنا چاہیے یا پھر غیر سودی قرضہ جات فراہم کرنے چاہئیں۔ اگر وہ تجارتی سرگرمیوں میں حصہ لیتے ہیں تو اُدھار مال فروخت کرنے کی صورت میں اُن کی طرف سے چارج کی گئی قیمت اُس مال کی نقد ادائیگی کی صورت میں مروّجہ قیمت کے مساوی ہونی چاہیے ورنہ وہ تجارت کے باوجود ربٰو میں ملوث ہوں گے۔

3. اگر اسلامی بینکاری کا مطلب پہلے سے طے کردہ اور مقررہ آمدنی سے اجتناب ہے، جو کہ روایتی بینکاری میں حاصل ہوتی ہے، تو اُسے رقوم کے حصول اور اُن کی مالکاری کے ہر دو مقاصد کے لیے مشارکہ/مضاربہ کا شراکتی نظام اپنانا چاہیے۔ بینک یا تو ضرورتمندوں کو بغیر کسی حاصل کے رقوم فراہم کریں یا کاروبار اور صنعت وحرفت کی ترقی کے لیے کاروباری خطرہ پر مبنی سرمایہ مشارکہ/مضاربہ کی بنیاد پر فراہم کریں۔ مزید برآں مضاربہ کا نظام جس طرح ڈپازٹس لینے کے لیے عملاً اپنایا گیا ہے اُس میں فقہی لحاظ سے بہت سی خامیاں ہیں اور عدل کے تقاضے پورے نہیں کیے جاتے۔

4. بینک اصلاً مالیاتی ثالث یا بچولیا ہیں اور دستاویزات کا لین دین کرتے ہیں انہیں خود کاروباری سرگرمیوں یا پیداواری کاموں میں ملوث نہیں ہونا چاہیے ورنہ وہ غیر ضروری خطرات مول لے رہے ہوں گے اور سرمایہ کاروں اور بالآخر پورے مالیاتی نظام کے لیے نقصان کا باعث بنیں گے۔

5. اسلامی مالکاری کے کئی ایک تصورات، تمویلی طریقوں اور پراڈکٹس کے بارے میں خود اسلامی بینکاروں کے مابین اختلاف پایا جاتا ہے۔ مشرقِ بعید کے ملکوں میں مروجہ اسلامی مالکاری طریقے سودی بینکاری طریقوں سے ملتے جلتے ہیں۔ سرمایہ کاروں کو ملنے والا نفع بھی اتنا ہی ہوتا ہے جتنا سودی بینک دیتے ہیں اس طرح اُن کا معاشی وسماجی صورتحال پر بھی کوئی اثر ممکن نہیں جس کا اسلامی بینکاری کے بانی دعویٰ کرتے آئے ہیں۔ اس کی واضح مثالیں قرض اور دین کے تمسکات کی فروخت، کھاتہ داروں اور سرمایہ کاری کرنے والوں کو 'تحفہ' کے نام پر منافع دینا اور تورق اور ہیج فنڈز جیسی پراڈکٹس ہیں جن میں اسلامی مالیاتی ادارے ایک دو بروکرز کو شامل کر کے کئی ایک دستاویزات پر دستخط کرتے ہیں اور طے شدہ مقررہ آمدن کے عوض رقوم حاصل کرتے ہیں یا سرمایہ کاری کرتے ہیں۔

مروجہ اسلامی بینکاری کے عملی پہلوؤں کے لحاظ سے عام طور پر درج ذیل اعتراضات کیے جاتے ہیں:

1. اسلامک فنانس کی تھیوری اور اُس کی پریکٹس میں واضح فرق ہے۔ اس کے بانیوں نے تو شراکت داری کے طریقوں یعنی مشارکہ اور مضاربہ کے استعمال کی تجویز پیش کی تھی جبکہ عملاً اُن کا استعمال نہ ہونے

کے برابر ہے اور آج کی اسلامی بینکاری ایسے تمویلی طریقوں پر مشتمل ہے جن میں دَین جنم لیتا ہے اور بینکوں کو سودی نظام کی طرح پہلے سے طے کردہ مقررہ شرحوں پر آمدن حاصل ہوتی ہے۔

2. نام نہاد صکوک بانڈز پر اسلامی مالیاتی ادارے اُسی طرح مقررہ شرح سے منافع حاصل کرتے اور ادا کرتے ہیں جس طرح سودی کیپٹل مارکیٹ میں کاروبار ہوتا ہے۔

3. اسلامی مالیاتی ادارے اپنی پراڈکٹس میں قیمتیں لائبر (LIBOR) جیسے سودی معیارات کی بنیاد پر مقرر کرتے ہیں۔ مالکاری میں مقررہ شرح سے منافع لیتے ہیں اور انہیں معیارات کو بنیاد بنا کر ہی کھاتہ داروں کو منافع ادا کرتے ہیں۔

4. اسلامی بینک مالیاتی ثالثی کا کردار سودی بینکوں کی طرح ہی ادا کر رہے ہیں۔ اس طرح دونوں طرح کے بینکوں میں کوئی حقیقی فرق موجود نہیں ہے۔

5. لاگت کے لحاظ سے سودی اور موجودہ اسلامی بینکاری کا نتیجہ ملتا جلتا ہے۔ مثال کے طور پر اسلامی بینک لیزنگ کرتے ہوئے، انشورنس، نقل و حمل، رجسٹریشن اور اثاثہ سے متعلق تمام اخراجات سمیت کل لاگت پر کرایہ اس طرح متعین کرتے ہیں کہ وہ سودی معیارات کے برابر ہو۔ جائیداد سے متعلق مالکاری میں بھی وہ کرایہ یا منافع IRR اور دیگر سودی معیارات کی بنیاد پر طے کرتے ہیں حتیٰ کہ شراکتی بنیادوں پر کی جانے والی اکثر مالکاری میں بھی اُن کا مقصد اپنے سرمائے پر مارکیٹ میں مروجہ شرحوں کی بنیاد پر منافع حاصل کرنا ہوتا ہے۔

6. اسلامی بینک تجارتی امور میں عملاً حصہ نہیں لیتے اور نہ ہی فروخت کی جانے والی اشیاء کو خرید کر اپنے قبضے میں لیتے اور اُن کی انوینٹری رکھتے ہیں۔ خریدنے والے شخص کو ہی اپنا ایجنٹ بنا کر خود اُس کی خریدی ہوئی اشیاء کو اُس کے ہاتھ فروخت کر دیتے ہیں اور بائی۔ بیک اور تورق جیسی پراڈکٹس استعمال کرتے ہیں جنہیں خود اسلامی بینکاری کے لٹریچر میں قبولیتِ عامہ حاصل نہیں ہے۔

7. اسلامی بینک سودی ریگولیٹری فریم ورک میں ہی کام کر رہے ہیں۔ سودی بینکوں کی اسلامک ونڈوز یا علیحدہ سے قائم کی گئی اسلامی برانچوں (Stand-alone Islamic Banking Branches) کے حوالے سے وہ سود سے حاصل ہونے والی آمدن سے ہی بنیادی سرمایہ یا سیڈ کیپٹل فراہم کرتے ہیں اور ایسے لوگوں کو بے وقوف بناتے ہیں جو قبل ازیں سود سے اس کے حرام ہونے کی وجہ سے پرہیز کرتے تھے۔ اُن کا اصل مقصد پٹرو ڈالرز سمیت مسلمان عوام کی دولت اکٹھی کرنا ہے۔ اُن کے خیال میں ایک سودی ادارہ شرعی اصولوں پر عمل کرتے ہوئے حقیقی معنوں میں اسلامی بینکاری نہیں کر سکتا۔ بلکہ اس سے اسلامی مالیاتی نظام کی ساکھ کے بارے میں شکوک و شبہات پیدا ہوتے ہیں۔

8. اسلامی بینک سودی بینکوں کی طرح ہی مالی ضمانتیں لیتے ہیں حالانکہ انہیں ایسے لوگوں کے ساتھ مالی تعاون کرنا چاہیے جو غربت کی وجہ سے ضمانت فراہم نہیں کر سکتے۔ مشارکہ/مضاربہ میں بھی ضمانت مانگتے

ہیں حالانکہ اصول کے تحت شراکت داری سے ہونے والا نقصان ربّ المال کو برداشت کرنا ہوتا ہے۔

9. اسلامی بینک اپنے مقررہ نفع کمانے کے لیے ایک سودے میں کئی ایک معاہدے شامل کر لیتے ہیں اور بہت سی دستاویزات تیار کرتے ہیں۔ گاہک کو کوئی ایجنسی فیس دیئے بغیر خرید وفروخت کے لیے ایجنٹ بناتے ہیں، وعدہ لیتے ہیں اور کئی عقود کو خلط ملط کر دیتے ہیں۔ حالانکہ شرعی لحاظ سے ایک سودے کے لیے دو عقود کو جمع کرنا منع ہے۔

10. اسلامی مالکاری نظریئے کے مطابق اگر نقدی یا زر کو ہمیشہ رئیل اثاثہ جات اور حقیقی شعبے کے کاروبار سے ہی منسلک کرنا لازم ہے تو ملازمین کی تنخواہوں، یوٹیلیٹی بلوں اور دیگر ادائیگیوں کے لیے کاروبار کی نقدی کی ضروریات کہاں سے پوری کی جائیں گی۔؟

11. قرآنِ مجید کے احکام کی روشنی میں اگر مدیوں مالی مشکلات کی وجہ سے ادائیگی سے قاصر ہو تو نہ صرف اُسے مزید وقت دیا جائے بلکہ اُسے قرض معاف کر دینے کی ترغیب دلائی گئی ہے۔ اس کے برعکس اسلامی بینک بروقت ادائیگی نہ کرنے والے گاہکوں پر سودی شرح سے ہی جرمانہ عائد کرتے ہیں۔

ذیل میں ہم مذکورہ بالا اعتراضات اور تنقید کا جائزہ لیں گے کہ یہ کس حد تک درست ہیں اور کیسے غلط فہمیوں پر مبنی ہیں۔

17.3 نظریاتی پہلوؤں پر تنقید کا جائزہ

17.3.1 لفظ ربوٰ کا مفہوم:

اس حوالے سے ہم باب سوم (سیکشن 3.2.1) اور باب سات (سیکشن 7.3) میں تفصیلاً بحث کر چکے ہیں۔ یہاں پر ہم بڑے اعتراضات کا اختصار کے ساتھ جائزہ لیں گے اور عمومی غلط فہمیوں کو دور کرنے کی کوشش کریں گے۔ اولاً، یہ کہنا کہ قرآن اور سنّۃ میں ربوٰ کے مفہوم کی وضاحت نہیں کی گئی، صحیح نہیں ہے۔ قرآنِ پاک کے انداز کے مطابق اگرچہ اس لفظ کی قانونی تعریف تو نہیں دی گئی، مگر اس کے مفہوم کو کافی حد تک واضح کر دیا گیا ہے۔ سورۃ بقرۃ کی آیات (274 تا 281) میں قرآن نے ایک طرف تو کاروبار اور صدقہ وخیرات میں فرق واضح کیا ہے اور دوسری طرف تجارتی اور سودی سرگرمیوں کے احکامات میں فرق بیان کیا ہے۔ جن کے مطابق اشیاء کی تجارت اور اُس کا منافع تو جائز ہے مگر ربوی لین دین سے روک دیا گیا ہے۔ اصول یہ دیا گیا ہے کہ کسی قرض یا دین کے اوپر کسی بھی اضافے کا مطالبہ ربوٰ ہونے کی وجہ سے حرام ہے۔ ان آیات سے کسی معاشرے میں لوگوں کے حقوق وفرائض اور ایک دوسرے کی حق تلفی اور استحصال سے اجتناب کے احکام بھی مترشّح ہوتے ہیں۔ اسی طرح نبی کریم ﷺ نے بھی کسی قرض یا دین پر لیے جانے والے کسی بھی اضافے کو ربا ہونے کی وجہ سے ممنوع قرار دیا ہے۔

اسلام نے جہاں قرضِ حسن یعنی کسی بھی قسم کے معاوضے کے بغیر قرض دینے کی ترغیب دلائی ہے وہاں

نقدی، زری اکائیوں اور ایک جیسی علّت (تجارتی تبادلے کے ممنوع ہونے کی وجہ) رکھنے والی اشیاء کے بطورِ کاروبار لین دین کو صرف اس صورت میں جائز قرار دیا ہے کہ دونوں طرف ایک کرنسی کی صورت میں برابر برابر اور دست بدست، اور تبادلے کی اکائیاں مختلف ہونے کی صورت میں تبادلہ دست بدست ہو۔ (تیسرے باب میں ہم تفصیل سے اس کا ذکر کر چکے ہیں) یہ اصول اس امر کو یقینی بناتا ہے کہ جب معاہدے کی ایک پارٹی دوسری پارٹی کو وسائل رقوتِ خرید فراہم کر دینے کی صورت میں اُسے استفادہ کا موقع فراہم کر رہی ہے، تو مبادلے کے دوسرے فریق کو بھی چاہیے کہ وہ بھی فوراً فریقِ ثانی کو وسائل رقوتِ خرید فراہم کرے تاکہ وہ بھی اپنی صوابدید کے مطابق فائدہ اُٹھا سکے۔ اگر نقدی یا زری اکائیوں کا باہم تبادلہ دست بدست نہیں کیا جاتا تو اُس صورت میں ایک فریق تو اُس رقم سے فائدہ اُٹھانے کی پوزیشن میں ہوگا جو اُسے مل گئی ہے جبکہ اُس نے ابھی فریقِ ثانی کو ایسا کوئی عوضانہ نہیں دیا جس سے وہ بھی فائدہ حاصل کر سکے۔

اس طرح شرعی نصوص سے یہ بات بالکل ثابت شدہ ہے کہ دورِ جدید کا تجارتی سود ربٰو کے ذیل میں آنے کی وجہ سے ممنوع ہے۔ اور اس سے ربٰو کی کوئی بھی شکل یا قسم مستثنٰی نہیں ہے۔ شرح کے کم یا زیادہ ہونے یا اس کے مقررہ اور متبدّل یا کسی بنچ مارک کے ساتھ منسلک (Floating) ہونے اور حصولِ قرض کے مقصد یعنی صرفی یا کاروباری ضرورتوں کے مختلف ہونے سے اس حکم میں کوئی فرق نہیں ہے۔ سود کی شرح ایک نسبتی پہلو ہے۔ قرآنِ پاک میں بیان کیے گئے اصول کی بنیاد پر دَین کی اصل رقم پر کوئی بھی اضافہ، قطع نظر اُس کی شرح کے، ممنوع ہے۔

نزولِ قرآن کے دور میں تجارتی سود اُس زمانے کے کاروبار کا ایک اہم پہلو تھا اور سود کی بنیاد پر وسائل کی فراہمی امیر لوگوں کا اہم پیشہ تھا۔ ربٰو پر مبنی ہر قسم کے لین دین کی مشترک خصوصیت یہ تھی کہ دَیون کی اصل رقوم پر کوئی نہ کوئی اضافہ چارج کیا جاتا تھا۔ یہ دَیون اُدھار فروخت یا قرض یعنی دونوں طریقوں سے وجود میں آتے تھے۔ اس طرح اضافہ یعنی سود رربٰو کی مقدار کبھی تو ماہانہ رسالانہ بنیاد پر لی جاتی جبکہ اصل رقم طے شدہ تاریخ پر قابلِ واپسی ہوتی اور کبھی اصل زر اور سود کی رقم ساتھ ساتھ ہی لی جاتیں۔ ان سب شکلوں کا نام ربٰو ہی تھا۔ چنانچہ تمام ایسے قرضہ جات اور قابلِ وصولی رقوم جن میں اُن کی اصل رقم پر کوئی بھی فائدہ بطورِ شرط لینے دینے کی بات کی جائے وہ ربٰو کی ذیل میں آتی ہیں قطع نظر اس کے کہ اُس کی شرح کم ہو یا زیادہ یا وہ فائدہ مقدار یا بہتر نوعیت کے اعتبار سے ہو۔

17.3.2 زر رنقد سرمائے کا کرایہ؟

کسی بھی کرنسی یا زر کا مقصد لین دین کے ذریعہ کے طور پر انسانوں کی باہمی معاشی کاروائیوں کو ممکن بنانا ہوتا ہے۔ اس حوالے سے شریعت زر کے استعمال کو بہتر گردانتی ہے خواہ یہ کسی بھی شکل میں ہو کیونکہ اس سے معاشرے ایک دوسرے کے استحصال سے بچ سکتے ہیں۔ کئی ایک احادیث میں آنحضرت ﷺ نے کسی

جنس کی ادنیٰ اکائیوں یا چیز کو اُسی جنس کی بہتر اکائیوں یا چیزوں کی (کم یا زیادہ مقدار) سے بدلنے کے کاروبار سے منع فرمایا اور حکم دیا کہ پہلے کوئی شخص اپنی کم درجے کی چیز بازار میں نقدی کے عوض بیچے اور پھر حاصل ہونے والی نقدی سے بازار سے اعلیٰ درجے کی چیز خریدے۔ اس حکم کے پیچھے حکمت یہ ہے کہ مبادلے کا ایک فریق دوسرے فریق کو کوئی نقصان پہنچانے یا اُس کا استحصال کرنے سے باز رہے۔

مالیاتی سودوں میں شرعی لحاظ سے جائز نفع کمانے کے لیے ضروری ہے کہ وہ سودے حقیقی اثاثہ جات یا اُن کی نمائندگی کرنے والے وثائق سے متعلق ہوں۔ خالی زر یا نقدی کسی کرائے یا معاوضے کی مستحق نہیں ہو سکتی جب تک کہ اُس کے ذریعے حقیقی شعبے کا کوئی کاروبار نہ ہو رہا ہو۔ اسلامی معاشیات میں پیداوار اور نفع کی تقسیم کے لیے انسانی کاوش اور معاشی کارگزاری کو زری سرمائے کی نسبت زیادہ اہمیت دی گئی ہے۔ زر کو پیداواری سرگرمیوں سے منسلک کرنے سے انسانی محنت کو اللہ تعالیٰ کی طرف سے عطا کئے گئے دیگر وسائل سے ملا کر ایسا پراسیس یعنی عمل شروع کرنے میں مدد ملتی ہے جس سے اشیاء و خدمات پیدا ہوتی ہیں اور اُس کے فوائد معاشرے کے تمام طبقوں تک منتقل ہوتے رہتے ہیں۔ روایتی مالیاتی نظام کے برخلاف جس میں زر کو ایک تجارتی شئے سمجھا جاتا ہے، جس کی نفع پر خرید و فروخت کی جاتی ہے اور جس کے استعمال کے عوض کرایہ کا مطالبہ کیا جاتا ہے، خواہ اُس زر نے قرض لینے والے کے لیے جو بھی کردار ادا کیا ہو، اسلامی مالیاتی نظام زر اور نقد سرمائے کو حقیقی کاروباری کارروائیوں سے منسلک کرتا ہے۔ اس طرح کاروبار کے نتائج اور متعلقہ حالات کے لحاظ سے سرمایہ لگانے والے کو نفع حاصل ہوتا ہے یا نقصان برداشت کرنا ہوتا ہے۔

اسلامی نظام میں عاملِ پیدائش کے طور پر کیپٹل یا سرمائے سے مراد ایسی اشیاء یا اثاثہ جات ہیں جو مستھلک ہیں یعنی استعمال کے ساتھ اُن کی اپنی ذات ختم ہو جاتی ہے یا وہ مال کی کوئی اور شکل اختیار کر لیتے ہیں۔ اس کی مثال سونا، چاندی یا آج کے دور میں ان کے علاوہ کاغذی یا زرِ قانونی ہے۔ مستھلک ہونے کی وجہ سے انہیں کرائے پر دینا ناجائز ہے جس طرح پٹرول، ایندھن، روٹی / اشیائے خورد و نوش کو اس لیے کرایہ پر نہیں دیا جا سکتا کہ وہ استعمال کے ساتھ ختم ہو جاتی ہیں۔ اس حکم کے پیچھے اصل حکمت یہ ہے کہ یہ اشیاء جب استعمال ہو جائیں تو انہیں فراہم کرنے والا اس پوزیشن میں ہی نہیں ہوتا کہ ملکیت سے متعلقہ خطرات اور اخراجات برداشت کرے جیسا کہ شرعی اصولوں کے تحت کرایہ داری (اجارہ) میں لازمی ہوتا ہے۔ بشمول کاغذی زر، زری اکائیاں بطورِ سرمایہ صرف اُس وقت نفع کی حقدار ہوتی ہیں جب وہ کاروبار میں لگ کر نفع اور ممکنہ کاروباری نقصان، دونوں کی مالک بنیں۔ دوسرے الفاظ میں چونکہ زر اور نقد کی صورت میں سرمائے کا خطرہ خود سرمائے کو ہی برداشت کرنا ہوتا ہے اور استعمال ہونے پر اس کی حالت مکمل طور پر بدل جاتی ہے اس لیے اُسے کرائے پر نہیں دیا جا سکتا۔ عمارتیں، مشینری اور اس طرح کے دیگر فکسڈ اثاثہ جات کرائے کا استحقاق رکھتے ہیں کیونکہ کرائے پر دینے والا اپنی ملکیت قائم رکھنے کی پوزیشن میں ہوتا ہے اور

متعلقہ رسک برداشت کرتا ہے۔ چنانچہ کوئی شخص اپنی نقدی سے اُس وقت تک فائدہ نہیں اُٹھا سکتا جب تک کہ وہ فروخت یا لیز وغیرہ کے صحیح عقد کی وساطت سے اشیاء یا خدمات کے تبادلے میں اسے کسی دوسرے کے حوالے کر کے یا حوالے کرنے کا معاہدہ کر کے متعلقہ نتائج کی ذمہ داری نہ لے۔

حقیقی شعبے کے کاروباری سودے اِن تین میں سے کسی ایک شکل میں ہوتے ہیں: خرید و فروخت جو نقد ہوسکتی ہے اور ادھار بھی، کرایہ داری یا لیزنگ اور قرض لینا / دینا۔ یہ تینوں قسم کے کنٹریکٹس ملکیت، رسک اور ذمہ داری کے منتقل ہونے یا نہ ہونے کے حوالے سے مختلف نتائج یا اثرات مرتب کرتے ہیں۔ اہم اصول یہ ہے کہ اثاثوں اور کاروبار کا رسک ہمیشہ ملکیت کے ساتھ رہتا ہے یعنی جس کے پاس متعلقہ اثاثے کی ملکیت ہوگی اُسے ہی اُس کا رسک برداشت کرنا ہوگا۔ قرض دینے والے کا حق ہوتا ہے کہ وہ اُسے واپس لے، اُسے کوئی رسک نہیں برداشت کرنا ہوتا یعنی خواہ قرض لینے والے کو نفع ہو یا نقصان، یا وہ قرض کی رقم اپنے صرفی خرچ میں استعمال کرلے مگر پھر بھی اُس نے قرض کی پوری رقم لوٹانی ہے۔ اس لیے قرض دینے والا قرض پر کسی آمدن کا مطالبہ نہیں کرسکتا۔ اگر رقم دینے والا اپنے نقد سرمائے پر منافع چاہتا ہے تو لازم ہے کہ وہ نقصان کی ذمہ داری لے۔ اس لیے انٹرسٹ یا سود کی کوئی گنجائش نہیں جو قطع نظر نفع و نقصان یا نفع کی مقدار کے بہر حال مقروض پر واجب الادا ہوتا ہے۔

تجارت میں خریدار جب متعلقہ سامان کو اپنے قبضے میں لے کر اُس سے متعلقہ خطرہ بھی اپنے اوپر لے لیتا ہے تو وہ اُسے نفع کے ساتھ نقد یا اُدھار فروخت کرسکتا ہے۔ ادھار فروخت کی صورت میں جب ایک دفعہ قیمت طے ہو جاتی ہے تو فروخت کنندہ طے شدہ قیمت کا ہی حقدار ہوتا ہے جبکہ سامان سے متعلقہ رسک خریدار کو منتقل ہو جاتا ہے۔ اگر کوئی شخص اپنے نقد سرمائے کو فکسڈ اور غیر مستھلک اثاثوں کی شکل میں بدلتا ہے تو اُسے حق مل جاتا ہے کہ اُن کو لیز پر دے کر کرایہ وصول کرے بشرطیکہ وہ متعلقہ اثاثے کا خطرہ بھی اپنے ذمے لے۔ اس بحث سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ کوئی شخص اپنی سرمایہ کاری / مالکاری پر منافع حاصل کرسکتا ہے لیکن اس کے لیے اُسے متعلقہ بالواسطہ یا بلاواسطہ رسک برداشت کرنا ہوگا۔ چونکہ پوری رقم کی واپسی دائن کا مسلّمہ حق ہوتا ہے اس لیے وہ اپنے دین پر کسی اضافی رقم یا فائدہ کا مطالبہ نہیں کرسکتا۔

17.3.3 افراطِ زر اور انٹرسٹ:

محکم بات یہی ہے کہ سود کو افراطِ زر یا زر کی قدر میں کمی ہونے کی بنا پر جائز قرار نہیں دیا جاسکتا۔ اس اصول کی بنیاد یہ ہے کہ شریعت میں قرض دینا عقدِ غیر معاوضہ اور احسان و نیکی کا کام ہے۔ اسے کاروبار سے نہیں ملایا جانا چاہیے جس کا مقصد نفع کمانا ہوتا ہے۔ یاد رہے کہ سرمائے پر نفع تو تبھی کمایا جاسکتا ہے جب اُسے ذمہ داری، رسک اور واجبہ سے منسلک کیا جائے۔ قرآن و سنت کے واضح احکامات اس بات کی نشاندہی کرتے ہیں کہ اگر تجارتی و مالیاتی لین دین قرض یا دَین پر منتج ہوتا ہے تو اُس کی واپسی اُسی نوع اور اتنی

مقدار میں ہی ہونی چاہیے خواہ متعلقہ کرنسی کی قدر میں کوئی کمی یا بیشی ہوجائے یا واپسی کے وقت ادھار لی گئی چیز کی قیمت تبدیل ہی کیوں نہ ہوجائے۔ اور اگر کوئی شخص اپنی دی گئی رقوم کی قدر میں کمی کے رسک سے بچنا چاہتا ہے تو اُسے اپنے زر کو حقیقی اشیاء میں بدلنے اور پھر متعلقہ رسک کے ساتھ ساتھ نفع یا نقصان دونوں کا مالک بننا ہوگا۔ سورہ بقرہ کی آیت 279 میں دیئے گئے حکم کی موجودگی میں قرض اور دیون کو اجتہاد کی بنیاد پر زر کی قدر سے منسلک کرنے کا بالکل جواز نہیں بنتا اس لیے کہ اجتہاد صرف اُس صورت میں کیا جا سکتا ہے جب متعلقہ مسئلے کے بارے میں قرآن وسنّت کی واضح نص موجود نہ ہو۔

افراطِ زر کی صورتحال میں بھی زر کا اصل کردار یعنی مبادلہ کا ذریعہ اور حساب کی اکائی کے طور پر اس کا عمل بدستور جاری رہتا ہے۔ صرف اس کی ایک نسبتی خصوصیت (مبادلے کی قدر کے مقابلے میں زر کی مستقبل کی قدر) میں تبدیلی آتی ہے۔ لیکن اس تبدیلی کا امکان تو اُس وقت سے ہے جب سے زر کا تصور وجود میں آیا ہے حتیٰ کہ ایسا تو خالص سونے چاندی کے سکوں کی صورت میں بھی رہا ہے۔ چنانچہ ہم دیکھتے ہیں کہ خلافتِ راشدہ کے دور میں سونے کے دینار کے مقابلے میں چاندی کے درہم کی قیمت میں کمی آئی[1] لیکن حدیث وفقہ کی کسی کتاب میں ایسا کوئی اشارہ بھی نہیں ملتا کہ کسی بھی قسم کے زر کی قدر کو کسی دوسرے زر یا شئے سے منسلک کیا گیا ہو۔ ایسا اس لیے ہوا کہ امتناعِ ربوٰ کا تقاضہ ہی یہ ہے کہ مثلی اشیاء کا باہمی تبادلہ صرف برابری کی صورت میں ہی کیا جائے۔ لیکن اگر کسی کو کاروبار میں یہ مناسب معلوم نہ ہو تو اُسے یہ متبادل اختیار کرنے کا حق ہے کہ تجارت، کرایہ داری اور شراکتی بنیاد پر کوئی لین دین کرے اور نہ صرف اپنی رقوم کی قدر میں کمی سے بچنے کی کوشش کرے بلکہ منافع کی توقع بھی رکھے۔ مثال کے طور پر مال کی اُدھار فروخت کی صورت میں ایک طرف تو خریدار کی ضرورت پوری ہوجاتی ہے اور دوسری طرف فروخت کنندہ بھی اس بات کا اہتمام کرنے کی پوزیشن میں ہوتا ہے کہ مستقبل کی معاشی و مالیاتی صورتحال اور منڈی کے رجحان کو دیکھ کر اُدھار قیمت کا تعین کرے۔ لیکن یہاں بھی اصول واضح ہے کہ قیمت طے ہونے اور واجب الوصول رقم پر معاہدے کے بعد اُس میں کوئی تبدیلی ربوٰ قرار پائے گی۔

سونا، چاندی اور کاغذی زر سمیت زری اکائیاں اُن چھ اشیاء میں شامل ہیں جن کا تبادلہ مثلی ہونے کی صورت میں برابر برابر اور دست بدست اور غیر مثلی اشیائے مبادلہ کی صورت میں دست بدست ہونا چاہیے۔ اگر کوئی شخص ایک سال کے بعد ادائیگی کے وعدے پر 100 روپے یا 100 ڈالر قرض لیتا ہے اور انڈیکسیشن کی بنا پر یہ مقدار واپسی کے وقت 105 ڈالر یا 110 روپے ہوجاتی ہے تو یہ معاملہ ربو ہونے کی وجہ سے ممنوع ہوجائے گا۔ جیسا کہ ہم ساتویں باب (سیکشن 7.17) میں واضح کر چکے ہیں علامہ کاسانی اور ابنِ قدامہ

---

[1] دیکھیے مودودی (1991-1982)، جلد 1، صفحات 383, 382 (4:92)۔ الشیخ عبداللہ بن سلیمان المنیع نے اپنی کرنسی کے متعلق مشہور کتاب میں بھی اس کی عمدہ نظیریں پیش کی ہیں۔

جیسے نامور آئمہ فقہ رحمہم اللہ نے واضح طور پر یہ اصول بیان کیا ہے کہ قرض لینے والے کو انہیں سکوں یا کرنسی کی شکل میں قرض کی واپسی کرنی چاہیے، خواہ اُن کی قدر میں کوئی اضافہ یا کمی ہی کیوں نہ ہو گئی ہو۔

انڈیکسیشن کے غلط ہونے کی ایک دلیل یہ بھی ہے کہ شریعت کے مطابق ہر ایسے قرض یا دین میں ربٰو آجاتا ہے جس میں دائن کسی فائدے کا خواہشمند ہو۔ افراطِ زر کی صورتحال میں زر کی قدر تو نقد سرمائے کی ہر اکائی کو متاثر کرتی ہے اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ کوئی شخص 100 روپے کسی کو ادھار دے یا اپنی جیب میں رکھے۔ اگر میں سونے یا دیگر کسی کرنسی کے ساتھ انڈیکس کر کے اُدھار اس لیے دیتا ہوں کہ اس کی قدر میں کمی کا مجھے نقصان نہ ہو تو اس کا مطلب واضح ہے کہ قرض دینے کا مقصد فائدہ حاصل کرنا تھا کیونکہ میری جیب میں رکھی گئی نقدی کی قدر تو بہرحال کم ہونی ہے۔ چنانچہ قرض سے یہ فائدہ اُٹھانا شرعی اصول کی خلاف ورزی قرار پاتا ہے۔ حقیقت یہی ہے کہ قرض ایک احسان اور نیکی کا معاہدہ ہے جسے عقدِ غیر معاوضہ ہی رہنا چاہیے۔ اسے کسی بھی بہانے سے معاوضہ لینے کا ذریعہ نہیں بننا چاہیے۔

ایک اور قابلِ غور بات یہ کہ روایتی سودی نظام میں بھی افراطِ زر سے ہونے والے نقصان کی تلافی کے لیے انڈیکسیشن کو استعمال نہیں کیا جاتا۔ اس کی بجائے ربٰو کی بنیاد پر کام کرنے والے ادارے متبدل شرحِ سود کی شق معاہدہ میں ڈال دیتے ہیں اور زر کی قدر میں کمی بیشی کے ساتھ ساتھ سود کی شرح کو تبدیل کرتے رہتے ہیں۔ لیکن اہم بات یہ ہے کہ نئی شرح باقی ماندہ مدت کے لیے ہی ہوتی ہے اور پہلے سے لاگو ہونے والے واجبات پر اس کا کوئی اثر نہیں ہوتا۔ اسلامی بینک بھی لیزنگ کے معاہدوں میں متبدل شرح سے کرایہ داری کا معاہدہ کر سکتے ہیں لیکن ایک دفعہ طے ہونے والی کرائے کی رقم اس سے متاثر نہیں ہوتی۔ چنانچہ پانچ سال کی کسی لیز میں متبدل شرح کی صورت میں اسلامی بینک فرض کیا چوتھے سال کی کرائے کی شرح میں باہمی طور پر اضافہ کر سکتا ہے مگر پہلے تین سالوں کے کرائے کی مد میں قابلِ وصول رقم کو انڈیکس نہیں کیا جا سکتا۔ اس حوالے سے مزید تفاصیل چوتھے اور ساتویں باب میں دیکھی جا سکتی ہیں۔

17.3.4 اسلامی بینکاری اور زر کی قدرِ وقت (Time Value of Money):

اسلامی بینکوں کی اس پریکٹس کو بھی تنقید کا نشانہ بنایا جاتا ہے کہ وہ اشیاء کی قیمت کا تعین کرتے ہوئے زر کی زمانی قدر کو مدنظر رکھتے ہیں۔ کچھ لوگوں کا خیال ہے کہ سود حرام ہونے کی صورت میں زر کی کوئی قدرِ وقت نہیں ہونی چاہیے چنانچہ اُن کا خیال ہے کہ یا تو اسلامی بینک جو اُدھار کی صورت میں اشیاء کی زیادہ قیمت چارج کرتے ہیں، غیر اسلامی ہیں، یا پھر جدید دور کا انٹرسٹ جو زر کی زمانی قدر کو قبول کرتا ہے سرے سے حرام ہی نہیں ہے اور اس طرح آج کے اسلامی اور روایتی بینک برابر ہیں۔ باب چہارم میں تفصیلی بحث کرتے ہوئے یہ واضح کیا گیا تھا کہ زر کی قدر کے نظریے کو حقیقی اشیاء کی تجارت اور اُس کے لین دین کے حوالے سے قبول کیا گیا ہے۔ قرض یا دین کے معاملات میں اس نظریے کو نہیں مانا جا سکتا۔ اشیاء اور اُن کے

فائدہ کی لاگت لگانے کے لیے کسی معاملے کا مقام اور وقت یعنی زمان و مکان اہم عناصر ہیں۔ کوئی چیز کسی مارکیٹ یا کسی شہر کے ایک حصہ میں اور کسی خاص وقت میں دوسری مارکیٹ، شہر کے کسی دوسرے حصے میں اور کسی دوسرے وقت کی نسبت سستی ہو سکتی ہے۔ اسی طرح کوئی پھل یا سبزی ابتدائے موسم کی نسبت عین موسم میں سستی ہوتی ہے۔ مکان و زمان کے فرق کے ساتھ قیمت میں فرق کو شریعت قبول کرتی ہے اور کسی کاروبار کے ضمن میں زر کی زمانی قدر کو مدِ نظر رکھ کر قیمت کے تعین سے منع نہیں کرتی خواہ وہ خرید و فروخت کی شکل میں ہو یا اجارہ کی شکل میں۔ جو چیز منع ہے وہ صرف یہ ہے کہ حقیقی شعبے کے کاروبار سے ہٹ کر نقد سرمائے کو پہلے سے طے کردہ کسی شرح پر ویلیو دی جائے۔

شریعہ اسکالرز میں اس امر پر تقریباً اجماع ہے کہ کسی چیز کی اُدھار قیمت اُس کی نقد قیمت سے زیادہ ہو سکتی ہے بشرطیکہ معاہدے کے وقت ایک قیمت پر اتفاق ہو جائے (باب ششم میں سیکشن 6.5.3 اور 6.8 میں وضاحت کی جا چکی ہے)۔ اسی طرح یہ بھی عین فطری امر ہے کہ سلم جیسے مستقبل سے متعلق عقود میں قیمت اُس سے کم ہو جو فوری حوالگی کی صورت میں بازار میں رائج ہو۔ اس سے واضح ہے کہ قیمت کے تعین میں زر کی زمانی قدر کے تصور کو مانا گیا ہے۔ البتہ قیمت کے طے پانے / معاہدہ فائنل ہونے کے بعد ادائیگی میں تاخیر ہونے کی صورت میں کوئی اضافہ اس لیے نہیں ہو سکتا کہ فروخت ہونے کے بعد متعلقہ چیز خریدار کی ہو جاتی ہے، اُس کے ذمے ایک واجب الادا رقم یعنی دَین کا تعین ہو جاتا ہے۔ اب فروخت کرنے والے کو اس چیز کی دوبارہ قیمت مقرر کرنے کا کوئی اختیار نہیں ہے۔

اسلامی معاشیات میں اس بات کی بھرپور گنجائش موجود ہے کہ زر کو حقیقی اثاثہ جات میں منتقل کر کے اُس سے حاصل ہونے والے افادہ کو ناپا جائے اور نفع کمایا جائے۔ اس سلسلے میں جہاں فقہا کی غالب اکثریت کسی چیز کی نقد مارکیٹ میں قیمت سے اُدھار کی صورت میں زیادہ قیمت کو صحیح سمجھتی ہے وہاں کوئی بھی قرضوں اور دیون پر کسی کرائے یا آمدن کو جائز نہیں سمجھتا۔ اس لیے اسلامی معاشیات میں وقت کی ترجیح / قدر کے تصور کو ہر حال میں قبول کرنے کا کوئی جواز نہیں ہے۔ معاشی کارکن مثبت ٹائم پریفرنس (Time Preference) رکھ سکتے ہیں اور اس کے لیے معیشت میں کئی ایک اظہاریے موجود ہوتے ہیں جو طلب و رسد کی قوتوں کے تحت کام کرتے ہیں لیکن کوئی شخص اپنے دَین یا قرض پر اس بنا پر اضافہ نہیں کر سکتا کہ وہ مدیون کو ادائیگی کے لیے وقت دے رہا ہے

زر کی زمانی قدر کا تصور ربا الفضل کے احکام سے بھی ثابت ہوتا ہے جس میں سونا، چاندی اور ایسی دیگر اشیاء شامل ہیں جنہیں ماضی میں ذریعہ مبادلہ کے طور پر بھی استعمال کیا جاتا تھا۔ اصول کے تحت ان اشیاء کا باہمی طور پر اُدھار لین دین منع ہے اور ایسی مثلی اشیاء کی صورت میں دست بدست مبادلہ صرف اس صورت میں جائز ہے جب دونوں طرف مقدار برابر ہو۔ اس لیے سونے، چاندی اور زری اکائیوں کا مبادلہ

صرف دست بدست ہونے کی صورت میں جائز ہے۔ ایسا اس لیے ہے کہ ایک فریق جب مبادلے کا ذریعہ حاصل کرتا ہے تو وہ اُس سے استفادہ کرنے کی پوزیشن میں ہوتا ہے، اُس کے لیے ضروری ہے کہ دوسرے فریق کو بھی فوری طور پر مبادلے کا ذریعہ فراہم کرے جس سے وہ بھی فائدہ اُٹھا سکے۔

البتہ اسلامی مالکاری نظام میں اشیاء کی قیمت کا تعین کرتے ہوئے اُدھار کی مدت کی لاگت شامل کرنے کا تصور روایتی معاشیات و مالکاری نظام کے معروف ٹائم ویلیو یا اپرچونٹی کاسٹ کے تصورات سے مختلف ہے۔ اس لیے تجارت میں ''مارک۔اپ'' جمع کرنا جائز ہے بشرطیکہ بیع کی متعلقہ شرائط پوری ہو رہی ہوں لیکن قرضوں اور صرف زر کے لین دین پر کوئی مارک اپ لگانا ربو ہونے کی وجہ صحیح نہیں۔

17.3.5 صاحب حیثیت مقروض سے سود کی وصولی!

یہ دلیل کہ آج کے دور میں مالیاتی اداروں سے قرضے لینے والے عام طور پر بزنس کمیونٹی کے امیر لوگ ہوتے ہیں، اس لیے اُن سے سود کی وصولی ناانصافی نہیں، حقائق پر مبنی نہیں۔ یہ دلیل اُس وقت قابلِ غور ہوتی جب قرض لینے والوں کے کاروبار لازماً شرحِ سود سے ایک خاص حد تک زیادہ منافع کما رہے ہوتے۔ لیکن عملاً کئی کاروبار شرحِ سود سے کم، کئی بہت زیادہ اور کئی اُس سے لگ بھگ منافع کما رہے ہوتے ہیں۔ جبکہ بہت سوں کو خسارے کا سامنا ہوتا ہے۔ اس صورتحال میں یہ دلیل سود کے خلاف کیس کو اور مضبوط کرتی ہے کیونکہ نسبتاً لوگ کاروبار سے حاصل ہونے والے بھاری منافعوں کے مقابلے میں بہت کم شرحوں پر قرض حاصل کرتے ہیں اس طرح وہ اپنے منافع کا ایک چھوٹا سا حصہ بینکوں کو سود کی شکل میں ادا کرتے ہیں جسے ٹیکس مقاصد کے لیے خرچ (Expense) شمار کرنے پر نہ صرف محصولات سے بچا جاتا ہے بلکہ اُسے بالآخر صارفین کی طرف منتقل کر دیا جاتا ہے، اگر اُن میں سے کچھ کو کاروباری نقصان ہوتا ہے تو وہ مقررہ سود کی ادائیگی اور نقصان سے بچنے کے لیے غیر اخلاقی حرکات کا سہارا لیتے ہیں اور اس طرح پوری سوسائٹی کو نقصان پہنچاتے ہیں۔ امیر امیر تر اور غریب غریب تر ہوتے جاتے ہیں۔

اس صورتحال کا حل ایسی فضا قائم کرنا ہے جس میں کوئی شخص صرف ذہنی وجسمانی محنت یا ذمہ داری اور کاروباری خطرہ لینے کے بدلے ہی نفع، ریٹرن یا آمدن حاصل کرنے کا مجاز ہو۔ انٹرسٹ دونوں میں سے کسی ایک فریق یعنی قرض دینے والے یا مقروض کے استحصال کا سبب بنتا ہے۔ اسی لیے یہ منع ہے قطع نظر اس کے کہ استحصال قرض خواہ کرتا ہے یا رقم لینے والا۔ یہی وجہ ہے کہ بڑے پیمانے پر سود اور جوئے کے عوامل کی وجہ سے مروجہ عالمی مالیاتی نظام بچت کرنے والوں اور عام پبلک کے استحصال کا ذریعہ بن چکا ہے۔

17.3.6 شرعی تشریحات کا مختلف ہونا؟

اسلامی مالکاری نظام پر ایک اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ اس کے کئی ایک تصورات پر علماء کی رائے میں اختلاف ہے جس کی وجہ سے بینکاری پراڈکٹس کا کوئی متفقہ اسٹینڈرڈ موجود نہیں۔ یہ بھی کہا جاتا ہے کہ علماء

اجتہاد نہیں کرتے اس لیے وہ موجودہ مالیاتی نظام کا کوئی متبادل نہیں لا سکتے۔

اس حوالے سے صحیح صورتحال یہ ہے کہ کچھ اختلاف واقعتاً موجود ہیں لیکن چونکہ اب تک فلسفے اور پراڈکٹس کے اعتبار سے اسلامی بینکاری نے قبولیتِ عامہ کا اہم سنگِ میل عبور کرلیا ہے جس کے مطابق بڑے دھارے کی تھیوری اور پریکٹس کی بہت ساری پراڈکٹس کو اجتماعی طور پر قبولیت حاصل ہو چکی ہے اس لیے معمولی اختلافات اب کسی بڑے خدشے کا سبب نہیں بننے چاہئیں۔ اسٹینڈرڈائزیشن میں ہمیشہ وقت لگتا ہے۔ آئی او فی، اسلامی ترقیاتی بینک اور آئی ایف ایس بی کی مساعی سے نہ صرف اس کی ابتدا ہو چکی ہے بلکہ یہ ادارے اس سمت میں بہت اہم کام کر کے مضبوط بنیادیں فراہم کر چکے ہیں۔

شریعت نے روزمرّہ کی زندگی میں تبدیلی اور تنوع کے پیشِ نظر معاملات کے احکام میں اجتہاد کی گنجائش رکھی ہے بنیادی اصولوں یعنی حدود کے اندر رہتے ہوئے کاروبار اور مالیاتی لین دین کے لیے قرآن وسنۃ سے استنباط کے لیے بلاشبہ اجتہاد کی ضرورت ہے اور رہے گی۔ چنانچہ حالیہ برسوں میں مستند علماء نے اس مأخذ سے فائدہ اُٹھانے کی بھرپور کوشش کی ہے کہ تا کہ اسلامی مالکاری نظام کی ترویج میں سہولتیں پیدا کی جاسکیں۔ لیکن اجتہاد بذاتِ خود کئی ایک پابندیوں کے تحت ہی کیا جاسکتا ہے۔ نہ تو دینی امور میں انارکی کا نام ہے اور نہ ہی اسے شریعت کو انسانی طبائع کا غلام بنانے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ عُرف، مصالح عامہ، اور معاشروں کے مفاد میں نظریہ ضرورت جیسے تصورات کو بھی قیاس اور اجتہاد کے مراحل میں استعمال کرنے کی اجازت ہے لیکن اس کے لیے لازم ہے کہ نصوص کی صورت میں قرآن وسنۃ کے بنیادی اصولوں کو مدنظر رکھا جائے اور اجتہاد کے نتیجے میں جو چیز سامنے آئے وہ مقاصدِ شریعہ کو حاصل کرنے میں ممد ثابت ہو۔

اخلاقی اور مذہبی بنیاد رکھنے والے کسی بھی طریقہ کار اور سسٹم کی ترویج کا انحصار اس پر ہے کہ عوام الناس اُس کی بنیادی فکر اور اُسے عملی جامہ پہنانے والے طریقہ کار پر اعتماد رکھتے ہوں۔ اسلامی مالکاری نظریے کے بڑے دھارے (Mainstream) کی سوچ قبولیتِ عامہ کا درجہ حاصل کر چکی ہے۔ اگر چہ چند ایک اختلافات موجود ہیں اور کہیں کہیں اقلیتی رائے کی بنیاد پر کئی پراڈکٹس کام بھی کر رہی ہیں مگر ہمیں نظام کی ترویج بڑے دھارے کی سوچ کی بنیاد پر کرنا ہوگی اس لیے کہ پائیدار قبولیت اور ٹھوس اعتماد صرف صحیح فکر و سوچ اور اُس کے مطابق بنائے گئے نظام کو ہی حاصل ہو سکتی ہے۔ اقلیتی طرزِ فکر پر مبنی پراڈکٹس کو نہ صرف یہ کہ قبولیتِ عامہ حاصل نہیں ہوئی بلکہ متعلقہ علاقوں کے عوام اور بہت سے علماء بھی اُن کی صحت کے بارے میں متردّد ہیں۔ مثال کے طور پر بیع الدین اور بیع العینہ جیسی غیر شرعی حیلوں پر مبنی پراڈکٹس اگر چہ چند ایک علاقوں میں اسلامی مالیاتی اداروں کے زیر استعمال ہیں مگر بڑے دھارے کی سوچ کے مطابق یہ اسلامی اصولوں سے مطابقت نہیں رکھتیں۔

اسلامک فنانس کا تصور رسک سے منسلک سرمائے کی فراہمی، ربٰو اور غرر سے اجتناب اور متعلقہ کاروبار کے مسلّمہ اصولوں کے مطابق حقیقی اثاثہ جات پر مبنی کارروائیوں کی بدولت ایک مستحکم اور مؤثر مالیاتی نظام

کے لیے مضبوط بنیاد فراہم کرتا ہے۔ چنانچہ شریعہ کے اصولوں اور اسلامی مالکاری اداروں کی جائز ضرورتوں کو مدنظر رکھتے ہوئے شریعہ اسکالرز نے بہت سی سہولتیں فراہم کی ہیں۔ مثال کے طور پر نادھندگان پر فیصد سالانہ کے لحاظ سے پینالٹی لگانا جو اگر چہ چیریٹی کے لیے ہوتی ہے، یکطرفہ وعدے کے تحت زرمبادلہ کا فارورڈ کور (cover) جس کے تحت پہلے سے طے کردہ ریٹ پر دونوں کرنسیوں کا تبادلہ دست بدست ہوتا ہے، ''سیل اور لیز بیک'' کی اجازت، خاص طور پر مشترکہ سرمائے کے شعبے اور حکومتوں کے لیے، صکوک اور سیکیوریٹائزیشن کے حوالے سے کئی ایک رعائتیں مثلاً صکوک کو فکسڈ انکم وثائق بنانے کے لیے تھرڈ پارٹی گارنٹی کا تصور اور ایسی صورت میں تورق کی اجازت جب باقاعدہ تجارت کی ساری شرائط پوری ہوں اور گاہک خریدی گئی چیز کسی تیسرے فریق کو فروخت کرے۔ ان اہم امور میں علماء نے بڑی سوچ بچار اور اجتہاد کے بعد اسلامی مالکاری نظام کو آج کے دور میں پروان چڑھانے کے لیے آسانیاں پیدا کرنے کی کوشش کی ہے۔

لیکن یہ توقع بہر حال غلط ہے کہ اسلامی مالکاری نظام میں روایتی سودی نظام کی ہرنئی پراڈکٹ کا متبادل لازماً موجود ہو کیونکہ اس سے اسلامی نظام کی ساکھ کو ناقابلِ تلافی نقصان پہنچے گا۔ مختصراً ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ شرعی نصوص کی تشریح کے حوالے سے بنیادی امور طے پا چکے ہیں اور اب بینکاروں اور عملاً نفاذ کرنے والوں کا فرض ہے کہ طے شدہ اصولوں کی بنیاد پر اسلامی بینکاری پراڈکٹس کو اسٹینڈرڈ شکل دیں کیونکہ یہ اصول وسیع پیمانے پر جائز کاروبار کے لیے ٹھوس بنیادیں فراہم کرتے ہیں۔

17.3.7 دَین پیدا کرنے والے ثانوی تمویلی طریقوں کا استعمال:

شریعت، معاشیات اور فائنانس کے کئی ایک ماہرین کہتے چلے آرہے ہیں کہ اسلامی اصولوں کے مطابق بینکاری نظام کی ترویج کے لیے مشارکہ اور مضاربہ جیسے شراکتی موڈز پر ہی انحصار کرنا ضروری ہے۔ اُن کے خیال میں اگر سود سے بچنا ہے تو یا تو مالیاتی ادارے بغیر کسی معاوضے کے بلاسود قرضے فراہم کریں یا پھر وہ مشارکہ ومضاربہ جیسے موڈز استعمال کریں۔ تاہم یہ محض ایک خیال اور غلط فہمی پر مبنی سوچ ہے۔ نہ تو یہ شریعت کا تقاضہ ہے اور نہ ہی عملاً ممکن ہے۔ ہمیشہ سے تجارت انسانوں کی کارروائیوں کا اہم ترین جزو رہی ہے۔ اشیاء کی پیداوار کے علاوہ بڑی اور نمایاں معاشی کارگزاریوں میں تجارت یعنی خرید وفروخت، کرایہ داری اور ایک دوسرے کو خدمات کی فراہمی شامل ہیں یہ سارے کام مختلف انتظامی ڈھانچوں میں ہوسکتے ہیں مثلاً ایک شخص خود کام کرکے ساری پیداوار خود رکھ سکتا ہے، دوسروں کی مہارت اور خدمات کو کرائے پر لے سکتا ہے یا حصہ داری کی بنیاد پر کوئی کام کرسکتا ہے۔ متعلقہ کاروباری قوائد وضوابط کو مدّنظر رکھتے ہوئے کوئی فرد یا ادارہ ان میں سے کوئی بھی انتظامی ڈھانچہ اختیار کرسکتا ہے۔ شریعت صرف یہ شرط عائد کرتی ہے کہ پیداوار، آمدن یا نفع حاصل کرنے کے لیے کوئی شخص (متعلقہ اثاثے کی) قدر میں اضافہ کرے (Value

(addition) اور متعلقہ کاروبار میں ذمہ داری اور کاروباری رِسک قبول کرے۔ چنانچہ اگر کوئی خرید وفروخت کا کاروبار کرنا چاہتا ہے تو اُسے جائز منافع کے لیے متعلقہ سامان کو خرید کر اپنی ملکیت، خطرے اور قبضے میں لے کر ہی آگے (منافع پر) فروخت کرنا ہوگا۔ لیزنگ میں کرائے کے استحقاق کے لیے لازم ہے کہ اثاثے سے متعلقہ خطرات مؤجر اپنے ذمے لے۔ شراکتی کاروبار میں بھی نفع کا استحقاق تبھی بنتا ہے جب سرمایہ لگانے والے حصہ دار کاروباری نقصان کو برداشت کرنے کے لیے تیار ہوں۔ اگر اسلامی بینک و مالیاتی ادارے مذکورہ بالا کسی بھی نوعیت کے کاروبار کی شرائط پوری کریں تو وہ ان میں سے کوئی بھی کام کر سکتے ہیں شریعت کو اس پر کوئی اعتراض نہیں ہوگا۔

البتہ اس حوالے سے اصل مسئلہ جواز بمقابلہ ترجیح کا ہے۔ دَین پیدا کرنے والے تمویلی طریقے بغیر کسی شک وشبہ کے جائز ہیں۔ کس کام کے لیے کونسا طریقہ مناسب اور ممکن ہے اس کا تعین ہر کاروبار کے زمینی حقائق اور متعلقہ فریقوں کی رِسک کی صورتحال (Risk Profile) کو مدنظر رکھ کر کیا جانا ضروری ہے۔ نیچے ہم اس پہلو پر مختصر بحث کرتے ہیں:۔

تمویلی طریقوں کی ترجیح بمقابلہ جواز:

قرض اور دَین ہمیشہ رہے ہیں اور آئندہ بھی افراد اور اقوام کی معیشت کا ایک اہم جزو رہیں گے۔ آنحضرت ﷺ نے خود اپنے لیے اور ریاست کی ضرورت کے لیے قرض لیا اور ادھار خرید کے ذریعے دَین اپنے ذمے لیا۔ ہم ساتویں باب میں تفصیل سے یہ پہلو بیان کر چکے ہیں۔ شریعت اس بات کا تقاضہ کرتی ہے کہ اس پر کوئی سود نہیں ہونا چاہیے اور اس کی ادائیگی مقروض یا مدیون کی بڑی فکر ہونی چاہیے۔ چنانچہ مرابحہ، سلم، استصناع اور اجارہ جیسے تمویلی طریقے جن سے دیون وجود میں آتے ہیں، عام کاروبار کی طرح اسلامی بینکوں و مالیاتی اداروں کے کاروبار کا اہم جزو رہیں گے بالخصوص نقد، ادھار اور فارورڈ تجارت اسلامی مالکاری ڈھانچے کا اہم حصہ رہے گی۔ گویا اصل معاملہ ترجیح کا ہے نہ کہ جواز کا۔

تاہم کچھ لوگ جواز اور ترجیح کے معاملات کو خلط ملط کر دیتے ہیں۔ کئی تمویلی طریقوں کو غیر پسندیدہ یا بارڈر لائن طریقے اس لیے قرار دیا جاتا ہے کہ اُن سے بینکوں کو مقررہ شرح سے منافع لینے کا موقع ملتا ہے۔ درحقیقت (کسی کاروبار میں) منافع مارجن کا مقرر ہونا بذاتِ خود کوئی مسئلہ نہیں ہے۔ ضروری بات یہ ہے کہ اسلامی بینکوں کے سارے سودے حقیقی سامان، اشیاء، خدمات یا انسانی محنت پر مبنی ہونے چاہئیں۔ اگر ان کے متعلقہ شرعی اصولوں کو مدِنظر رکھ کر کاروبار کیا جاتا ہے تو یہ جائز ہوں گے۔ مرابحہ اور اجارہ جائز ہیں اور کسی کو اس میں شک نہیں ہونا چاہیے۔ البتہ یہ ممکن ہے کہ بینک عملاً یہ کاروبار کرتے ہوئے کوئی غلطی کریں۔ لیکن یہ غلطی تو مشارکہ اور مضاربہ جیسے بنیادی موڈز میں بھی ہو تو معاملے کی اسلامی حیثیت مشکوک ہو سکتی ہے۔ تو کیا اس صورت میں ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ چونکہ اسلامی بینک عملاً شراکت داری کرتے ہوئے کئی ایک

غلطیوں کے مرتکب ہوتے ہیں، اس لیے وہ مشارکہ/مضاربہ استعمال کرنا چھوڑ دیں۔ یقیناً ایسا نہیں ہوسکتا۔ اس لیے اصل مسئلہ ''ڈیٹ بمقابلہ ایکوٹی'' نہیں بلکہ یہ ہے کہ پوری کوشش کر کے اور زمینی حقائق کو مدِ نظر رکھتے ہوئے ایکوٹی (مشارکہ/مضاربہ) پر زیادہ سے زیادہ انحصار کیا جائے اور کاروبار سے جو ڈیٹ جنم لیتا ہے اُسے اسلامی اصولوں کے تحت لایا جائے یعنی اُس میں اِس طرح خود بخود اضافہ نہیں ہونا چاہیے جس طرح روایتی نظام میں ہوتا ہے۔

مثال کے طور پر 1980 کی دہائی میں پاکستان میں اسلامی بینکوں کی غیر محتاط بینکاری جس میں بیع العینہ یعنی بائی بیک اور مرابحہ رول اوور کے طریقوں کو استعمال کیا گیا تھا، محض نام کی تبدیلی تھی۔ چنانچہ فیڈرل شریعہ کورٹ نے اپنے نومبر 1991 کے فیصلے میں سرے سے مرابحہ کو ہی ناجائز قرار دے دیا جس کی وجہ یہ تھی کہ اشیاء کی تجارت اکثر سرے سے ہوتی ہی نہیں تھی۔ سپریم کورٹ آف پاکستان کے شریعت اپیلٹ بنچ میں جب حکومت نے اپیل کی تو کورٹ نے اس شرط پر مرابحہ کو جائز قرار دیا کہ مرابحہ کے شرعی لوازمات کو پورا کیا جائے اور بینک عملاً تجارت میں حصہ لیں یعنی اشیاء کی خرید وفروخت کریں اور کاروباری رسک لینے کے بعد مرابحہ کا عقد کریں۔

اِسی طرح اجارہ کسی معیشت میں کیپٹل فارمیشن میں اضافے کے لیے ایک اہم تمویلی طریقہ ہے لیکن اگر بینک اثاثے کے رسک اینڈ ریوارڈ سے متعلق شرائط پوری نہ کریں تو لیز شرعی اصولوں کے مطابق نہیں ہو گی اور بینک کے شریعہ ایڈوائزر پر فرض ہوگا کہ اُس سے حاصل ہونے والی آمدن کو ناجائز قرار دے۔

تجارت اور لیز کا بنیادی اصول یہ ہے کہ اگر قیمت یا کرایہ واضح اور حتمی طور پر مقرر نہیں کیا جاتا تو سودے کا سرے سے جواز ہی ختم ہو جائے گا۔ لہٰذا ہم اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ کوئی پراڈکٹ اس بنا پر ناجائز نہیں قرار دی جاسکتی کہ کوئی بینک اُس کا عملاً استعمال کرتے ہوئے متعلقہ شرائط پوری نہیں کرتا۔ اگر اسلامی بینکوں یا ریگولیٹرز کی سطح پر شریعہ سے مطابقت کا مؤثر نظام موجود ہو اور شریعہ ایڈوائزر شرعی لوازمات پر عملدرآمد کو یقینی بنائیں تو شراکتی وغیر شراکتی دونوں قسم کی پراڈکٹس قابلِ قبول ہوں گی۔

شراکتی تمویلی طریقوں کا ہر طرح کی مالکاری کے لیے موزوں ہونا؟

شراکت پر مبنی ترجیحی موڈز کے استعمال کے لیے اسلامی بینکوں کی انتظامیہ اور ریگولیٹرز یہ ہدایت جاری کر سکتے ہیں کہ وہ سرمایہ کاروں کے رسک پروفائل اور متعلقہ کاروبار کے زمینی حقائق کو مدِ نظر رکھتے ہوئے اُن کا زیادہ سے زیادہ استعمال کریں لیکن کئی اقسام کے کاروبار میں شراکتی موڈز کا استعمال ممکن بھی نہیں۔ مثال کے طور پر ایک شخص کو اپنی فیملی کے لیول پر کام کرنے کے لیے تھوڑے عرصے کے لیے سرمائے کی ضرورت ہے، وہ طویل مدتی انتظام چاہتا ہی نہ ہو تو اُس کی ضرورت لیز یا مرابحہ وغیرہ سے آسانی سے پوری کی جاسکتی ہے۔ بعض صورتوں میں سرمایہ کاروں یعنی ڈیپازٹرز کے کم رسک پروفائل کی وجہ سے رقوم کا

شراکتی بنیادوں پر استعمال غیر موزوں ہو سکتا ہے۔ بینک عوام کی بچتیں ٹرسٹ کے طور پر رکھتے ہیں، اُن کا استعمال بھی اُن کی خواہش اور رسک برداشت کرنے کی قوت کے مطابق ہونا چاہیے۔ شرط صرف یہ ہے کہ شرعی اصولوں کا پورا لحاظ رکھا جائے۔

اگر ڈیپازیٹرز زیادہ رسک برداشت کرنے کی پوزیشن میں نہ ہوں تو اُن کی رقوم تجارت اور اجارہ پر مبنی تمویلی طریقوں کی بنیاد پر کاروبار میں لگائی جائیں گی۔ ایک پنشنر یا بیوہ خاتون اسلامی بینک سے یہی تقاضہ کرے گی وہ اس کی رقم شریعہ سے مطابقت رکھنے والے کسی ایسے کاروبار میں لگائے جہاں رسک کم ہو اور اُس کو نقصان کا خدشہ کم سے کم ہو۔ ایسی صورت میں ٹرسٹی کے طور پر بینک کا فرض ہوگا کہ ایسے لوگوں کا سرمایہ تجارت یا اجارہ کے کاروبار میں لگائے۔ اسی طرح مالکاری سائڈ پر گاہک بینک کو پارٹنر بنانا ہی نہ چاہتا ہو یا اُس کا کاروبار اس نوعیت کا ہو کہ وہ مناسب حساب ہی نہ رکھ سکے جس سے بینک اور اس طرح ڈیپازٹر کو نقصان ہو تو مشارکہ کا استعمال مناسب نہیں ہوگا۔

تاہم یہ مسلمہ حقیقت ہے کہ نتائج کے اعتبار سے شراکتی طریقے سود کا بہترین متبادل ہیں۔ ان کی بدولت سرمایہ نہ صرف رسک سے منسلک ہو جاتا ہے جس کی ترقی یافتہ اور ترقی پذیر ملکوں میں معاشی افزائش کے لیے ضرورت ہوتی ہے، بلکہ اس سے کاروباری رجحان میں بہتری آتی ہے۔ لیکن اس کا مطلب دوسرے موڈز کی افادیت سے انکار نہیں ہونا چاہیے جن کا سرمایہ کاری اور معاشی ترقی میں اپنا کردار ہے۔ چنانچہ اسلامی بینکوں کو سود سے مکمل اجتناب کرتے ہوئے پی ایل ایس اور تجارتی ہر دو اقسام کے موڈز کا مناسب استعمال کر کے وسائل کے مؤثر ترین استعمال اور ادائیگیوں کے نظام کو مضبوط کرنا ہوگا تا کہ معاشی ترقی اور افزائش کے مقصد کو حاصل کیا جا سکے۔

17.3.8 اسلامی مالکاری ادارے۔ بینک یا ٹریڈ ہاؤسز:

اسلامی بینکوں کو اس لیے بھی تنقید کا نشانہ بنایا جاتا ہے کہ بینکاری کا ادارہ اپنی نوعیت کے اعتبار سے مالیاتی ثالثی کے لیے کام کرتا ہے اور بینک حقیقی شعبے کا کاروبار نہیں کرتے۔ وہ تجارت اور کاروبار کے لیے سہولتیں فراہم کرتے ہیں لیکن اس صورت میں بھی وہ دستاویزات میں ہی ڈیل کرتے ہیں۔ یہ رائے رکھنے والے لوگوں کے خیال میں بینک حقیقی شعبے میں خرید و فروخت اور اس طرح کا دیگر کاروبار کرنے کی صورت میں پبلک اور معیشت کے لیے نقصان اور خطرات کا باعث بن سکتے ہیں۔ لیکن یہ اعتراض بھی کوئی ٹھوس بنیاد نہیں رکھتا۔

روایتی مالیاتی نظام بھی دنیا میں کئی شکلوں میں کام کرتا ہے اُن میں کمرشل بینک، یونیورسل بینک، انویسٹمنٹ بینک اور دیگر غیر بینکی مالیاتی ادارے اور کمپنیاں شامل ہیں۔ جاپان، جرمنی، سوئٹزرلینڈ اور ہالینڈ جیسے ممالک میں بینک رئیل سیکٹر مرچنٹ بینکنگ اور یونیورسل بینکنگ کرتے ہیں۔ تقریباً تمام ممالک میں انویسٹمنٹ بینک، میوچل فنڈز اور ایسٹ مینجمنٹ کمپنیاں کمرشل بینکاری کی بجائے رئیل سیکٹر سے متعلقہ

سرمایہ کاری کے کام میں مصروف ہیں۔

چنانچہ اسلامی بینک جن کا بنیادی فلسفہ ہی یہ ہے کہ وہ صرف مالیاتی ثالثی نہیں کر سکتے، عالمی مالیاتی نظام میں کوئی بالکل انوکھی اور نئی چیز نہیں ہیں۔ چونکہ قرضے لینا اور دینا اسلامی مالکاری اداروں کا بنیادی کام ہی نہیں ہے اس لیے اُن کے لیے یونیورسل ماڈل اور انویسٹمنٹ بینکنگ مناسب ترین کاروباری شکلیں ہیں جس صورت میں وہ متعلقہ معیشت اور سوسائٹی کے لیے بہت مفید ہو سکتے ہیں۔ اس ماڈل کے تحت کام کی صورت میں اسلامی بینکوں کو گاہکوں کے کاروبار کے بارے میں ضروری اطلاعات میسّر نہ ہونے کے مسائل کا کم سے کم سامنا کرنا پڑے گا بہ نسبت روایتی مالکاری اداروں کے جو صرف نقد سرمایہ فراہم کرتے ہیں۔ علاوہ ازیں وہ زیادہ نفع کما کر ڈیپازٹرز کو زیادہ سے زیادہ منافع دینے کی پوزیشن میں آجائیں گے۔ اسی لیے کئی حلقوں سے یہ تجویز دی گئی ہے کہ اسلامی بینکوں کو اپنے گاہکوں کی طرف سے کی جانے والی ادھار خریداری کے لیے تجارتی کمپنیوں کا قیام عمل میں لانا چاہیے۔ تجارت میں ہمیشہ رسک تو ہوتا ہے مگر اسلامی مالکاری میں اثاثہ جات سے متعلق، مارکیٹ میں طلب ورسد اور منافع سے منسلک خطرات کو کم سے کم رکھنے اور اُن پر قابو پانے کی گنجائش موجود ہے۔ علاوہ ازیں بینکوں کی انتظامیہ یا ریگولیٹرز مارکیٹ میں اشیاء کی طلب و رسد اور قیمتوں کے ڈھانچے کو مدِّنظر رکھ کر اور ڈیپازٹرز کے رسک پروفائل کے مطابق مختلف شعبوں کے کاروبار کے لیے مناسب حدود مقرر کر سکتے ہیں تاکہ بینک متفرق حقیقی شعبوں میں تناسب سرمایہ کاری کریں۔

17.3.9 کیا اسلامی بینک سماجی بہبود کے ادارے کے طور پر کام کریں؟

ایک اور اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ اسلامی بینک (متعلقہ زری منڈیوں میں) مروجہ شرح سے ہی نفع حاصل کرتے ہیں حالانکہ اسلامی ادارے ہونے کی حیثیت سے سماجی بہبود کے ادارے کے طور پر کام کرتے ہوئے اُن کا مقصد منافع کمانا ہونا ہی نہیں چاہیے۔ لیکن شریعت اور معاشیات دونوں لحاظ سے یہ سوچ کسی ٹھوس بنیاد پر مبنی نہیں ہے۔ سخاوت کی طرح قرضِ حسنہ دینا افراد کی اپنی صوابدید پر چھوڑ دیا گیا ہے اور اس کے لیے اسلام افراد کو ترغیب دیتا ہے۔ مخصوص حالات میں حکومتیں بھی بغیر کسی معاوضے کے وسائل فراہم کر سکتی ہیں۔ لیکن طلب و رسد کے اصول کے تحت کاروباری اداروں کے لیے یہ ممکن ہی نہیں کہ وہ کسی معیشت کے متفرق شعبوں کے لیے کسی بھی قسم کے معاوضے کے بغیر رقوم بطور قرضِ حسنہ فراہم کریں۔ اگر بینک ڈیپازٹرز یا سرمایہ کاروں کو کوئی منافع نہیں دیں گے تو فنڈ کہاں سے آئیں گے۔ نفع لینا کوئی مسئلہ نہیں بلکہ مسئلہ یہ ہے کہ نفع کیسے کمایا جاتا ہے۔

کسی بھی معیشت میں سرمایہ اکٹھا کرنے اور مؤثر طریقے سے کاروبار میں لگانے کے لیے اسلامی مالکاری اداروں کو باقاعدہ کاروباری اداروں کے طور پر کام کرنا ہوتا ہے۔ کاروبار اور سخاوت دو الگ چیزیں ہیں۔ افراد کو تو یہ رغبت دلائی گئی ہے کہ دنیا و آخرت میں اجر و ثواب کے لیے سماجی کاموں میں زیادہ سے

زیادہ حصہ لیں اور کم وسائل والوں کی مدد کریں۔ مگر بینک جو امین کے طور پر عوام کی رقوم طے شدہ شرائط کے تحت اپنے پاس رکھتے ہیں (جیسے مضاربہ معاہدہ کے تحت)، ایسا نہیں کر سکتے کہ اُن شرائط اور اتھارٹی سے ہٹ کر انہیں کہیں بھی استعمال کریں یا بطور خیرات تقسیم کریں۔

اسلامی بینک اشیاء خرید کر آگے نفع پر فروخت کر کے، اثاثہ جات کو کرایہ پر دیتے ہوئے اور شراکتی بنیادوں پر فراہم کیے گئے سرمائے پر نفع رنقصان میں شراکت کی صورت میں سوسائٹی اور معیشت میں کاروبار اور ترقی کے لیے راہ ہموار کر سکتے ہیں۔ تاہم اس سلسلے میں حکومت اور ریگولیٹرز کی ذمہ داری ہے کہ ان کی کاروائیوں پر نظر رکھیں تاکہ متفرق فریقوں میں سے کسی کا استحصال نہ ہو۔ اپنے ذاتی سرمائے سے وہ سماجی بہبود کے کاموں میں بھی حصہ لے سکتے ہیں لیکن یہ کام اُن کے بنیادی کاروبار کا حصہ نہیں ہوں گے۔

17.4 اسلامی بینکاری کے عملی پہلوؤں پر اعتراضات کا جائزہ

17.4.1 تھیوری اور پریکٹس میں فرق:

اسلامی بینکاری پر لکھنے والے کئی ایک اسکالرز کا خیال ہے کہ اسلامی بینک اپنے بنیادی فلسفے اور فکر سے بہت حد تک ہٹ گئے ہیں۔ اسلامی بینکاری کے احیاء کے اولین دور (انیس سو چالیس سے اسّی کی دہائیوں کے دوران) میں یہ خیال کیا گیا کہ نفع رنقصان میں شراکتی نظام ہی سود کا اہم متبادل ہے جسے اپنا کر سود کی وجہ سے پیدا ہونے والی معاشی وسماجی ناانصافیوں اور مسائل کا حل تلاش کیا جا سکتا ہے۔ اس دور کے اسکالرز جیسے مولانا مودودی، مفتی محمد شفیع، ڈاکٹر نجات اللہ صدیقی اور ڈاکٹر عزیر وغیرہ کی تحریروں میں مرابحہ کا نام تک نہیں ہے۔ پاکستان کی اسلامی نظریاتی کونسل نے اپنی جون 1980ء کی معرکۃ الارا رپورٹ میں مرابحہ کی اجازت مخصوص حالات میں دی تھی جن میں ملکی معیشت کو اسلامی طرز پر ڈھالنے کے لیے کوئی اور متبادل یا صورت ممکن نہ ہو۔ مفتی محمد عثمانی ﷾ اپنی کتاب (An Introduction to Islamic Finance) کے اختتامی باب میں فرماتے ہیں:۔

> ''علماء نے مرابحہ کی محدود اجازت صرف ایسی صورتوں میں دی ہے جہاں مشارکہ کا استعمال نہ ہو سکے۔ اس اجازت کو تمام اقسام کے لین دین اور بینکاری کاروبار کے لیے ایک مستقل متبادل کے طور پر نہیں لیا جانا چاہیے۔''[1]

تاہم عملاً مرابحہ اور اجارہ جیسے مقررہ آمدن والے طریقے ہی استعمال ہو رہے ہیں۔ شراکتی موڈز کا استعمال نہ ہونے کے برابر ہے۔ حتیٰ کہ ایسے اداروں میں جہاں عزت مآب مفتی صاحب اور اُن کے متعلقین شرعی امور کی نگرانی کر رہے ہیں، شراکت داری کے نظام کو نہیں اپنایا جا رہا۔

اس مصنف کے خیال میں نظریۓ وعمل میں مذکورہ فرق کو وسیع تناظر میں دیکھا جانا چاہیے کیونکہ اسی

① عثمانی، 2000a، صفحہ 241۔

سے ہی نئے مالکاری نظام کی ساکھ متعین ہوگی۔ حقیقت میں یہ معاملہ اسلامی تمویل و مالکاری کے ارتقاء کا ہے اور فکر وعمل میں فرق کو بھی ارتقائی عمل کے ایک حصے کے طور پر لیا جانا چاہیے۔ شریعت نے جو بنیادی فلسفہ یا اصول دیئے ہیں ابھی تو اُن کی بنیاد پر ارتقا کا عمل شروع ہوا ہے۔

فکر وعمل میں بظاہر فرق کی ایک بڑی وجہ مرابحہ کا اندھا دھند استعمال ہے۔ جس سے بینکوں کو طے شدہ اور مقررہ شرح سے منافع مل جاتا ہے۔ اسلامی مالکاری اداروں کی اس روش پر طنز کرتے ہوئے اسے ''مرابحہ سنڈروم'' کا نام بھی دیا گیا ہے۔[1] اگرچہ مرابحہ کا اندھا دھند استعمال کسی طرح بھی پسندیدہ نہیں ہے تاہم فکری لحاظ سے یہ طنز صحیح نہیں۔ تجارت اسلامی نظام کا مسلمہ طریقۂ کاروبار ہے اور اگر قرآن وسنّت اور فقہ کی مستند کتابوں میں بیان کی گئی متعلقہ شرائط کو ملحوظِ خاطر رکھا جائے تو اس سے بنی نوع انسان کے لیے کافی آسانیاں پیدا ہوتی ہیں، دولت میں اضافہ ہوتا ہے اور اللہ تعالیٰ کے پیدا کردہ وسائل کی زیادہ سے زیادہ لوگوں میں تقسیم کی راہیں کھلتی ہیں۔ عملی صورتحال یہ ہے کہ بہت سے معاملات میں اسلامی بینکوں کے لیے تجارت اور اجارہ کے علاوہ کوئی چارہ نہیں ہوتا۔ ڈیپازٹرز کی بہت بڑی اکثریت کا تعلق پنشن یافتہ ، بیواؤں، بچوں اور دیگر مڈل کلاس عوام سے ہوتا ہے۔ اُن کی رقوم کو بینک جائز مگر کم خطرات والے کاروبار میں ہی لگا سکتے ہیں۔ تاہم یکبارگی تجارتی سودوں یا ایسے معاملات میں جہاں دستاویز کاری تسلی بخش ہو وہاں اسلامی بینکوں کو شراکتی طریقے استعمال کرنے چاہئیں۔ کیونکہ اس میں زیادہ خطرہ کے ساتھ انہیں زیادہ آمدن کی توقع بھی ہوگی لیکن کاروباری خطرات کو وہ اپنی محنت اور سمجھ بوجھ سے کم سے کم رکھ سکیں گے۔

17.4.2 سودی آمدن بطورِ بنیادی (Seed / Base) سرمایہ:

ایسی فضا میں جہاں سودی اور غیر سودی دونوں قسم کے بینک کام کر رہے ہیں یا جہاں سودی بینکوں نے غیر سودی بینکاری کی متعدد برانچیں کھول رکھی ہیں، کچھ لوگوں کی طرف سے یہ اعتراض بھی کیا جاتا ہے کہ سود پر کام کرنے والے ادارے اپنی سودی آمدن سے اسلامی بینک، اسلامی ونڈوز یا خصوصی اسلامی برانچیں کھول رہے ہیں حالانکہ اسلامی بینکاری کے لیے سرمایہ ربا سے پاک اور حلال ہونا چاہیے۔ لیکن یہ اعتراض بھی بجا نہیں ہے۔ اگر غلط یا ممنوعہ کام کرنے والا کوئی شخص یا ادارہ کسی بھی وقت غلط کاموں سے باز آجائے تو اُس کی حوصلہ افزائی کی جانی چاہیے کہ وہ آئندہ کے لیے جائز اور مفید کام کرے۔ کسی جائز، اچھے اور سماجی لحاظ سے فائدہ مند کام کے لیے تبدیلی کی خاطر کوئی تو خشتِ اوّل ہوگی۔ اس حوالے سے قرآن پاک واضح اصول دیتا ہے کہ: ﴿فَمَنْ جَآءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَ وَ اَمْرُهٗٓ اِلَى اللّٰهِ﴾ ''یعنی جو بھی اللہ کی طرف سے ربو سے دور رہنے کی ہدایت آجانے کے بعد سودی معاملات سے رُک جائے وہ پہلے لی جانے والی رقوم رکھ سکتا ہے اور حساب کے لیے اُس کا معاملہ اللہ تعالیٰ کے اختیار میں ہے۔'' (البقرۃ:275)

---

[1] یوسف، 2005۔

اسی طرح آیت 2:278 میں فرمایا گیا کہ: ''اگر تم توبہ کر و یعنی پہلے لیے گئے سود پر تمہیں پشیمانی ہو اور آئندہ کے لیے بچتے رہو تو تمہیں اپنے راس المال کا پورا حق حاصل ہے۔''

اس اصول سے یہ واضح ہوتا ہے کہ کسی سودی بینک کی آمدن کسی اسلامی بینک کا بنیادی سرمایہ بن سکتی ہے۔ البتہ اس میں بہتر یہ ہے کہ کوئی بینک آئندہ کے لیے سودی کاروبار چھوڑ دے۔ تاہم اسلامک ونڈوز اور خصوصی اسلامی برانچوں کے لیے لازم ہے کہ وہ اپنے حسابات مکمل طور پر الگ رکھیں تاکہ اسلامی بنیادوں پر سرمایہ کاری کرنے والوں کو سود کی ملاوٹ سے پاک آمدن مل سکے۔ اس سلسلے میں یہ بات بھی اہم ہے کہ ضروری نہیں کہ کسی بینک کا سارا سرمایہ سودی آمدن پر مشتمل ہو۔ پہلے سے لگایا گیا سرمایہ بھی تو موجود رہتا ہے۔

اس حوالے سے معاملہ واقعتاً گھمبیر ہے کہ ایک بینک سودی بھی رہے اور اسلامی بینکاری بھی کرے۔ لیکن متعلقہ علماء نے شاید اس لیے اجازت دی ہے کہ دنیا میں بینکاری کے بڑے بڑے گروپ جب تک نہیں اپنائیں گے اسلامی بینکاری و مالکاری نظام عالمی سطح پر کوئی اہم کردار ادا نہیں کر سکے گا۔ مثالی صورت تو یہی ہے کہ اسلامی بنیادوں پر کام کرنے والا کوئی بھی شخص یا ادارہ سودی کاروبار سے مکمل اجتناب کرے۔ چنانچہ، بالخصوص اسلامی ممالک میں پالیسی وضع کرنے والوں اور ریگولیٹرز کی ذمہ داری ہے کہ وہ مکمل بینکاری نظام کو اسلامی اصول وضوابط کے مطابق ڈھالنے کے لیے ایک طے شدہ نظام الاوقات کے تحت اہداف مقرر کریں تاکہ بالآخر اس سماجی و معاشی برائی سے چھٹکارا حاصل ہو سکے۔ اس میں بھی کچھ مستثنیات ہیں۔ عالمی سطح پر کام کرنے والے بڑے بڑے گروپوں سے یہ توقع نہیں کی جا سکتی کہ وہ اپنا کاروبار کسی مختصر مدت میں مکمل طور پر اسلامی بنائیں گے۔ زمینی حقائق یہی ہیں کہ بالآخر طلب و رسد کے توازن سے ہی ایسا ہوگا۔ جیسے جیسے سرمایہ کار اسلامی مالکاری طریقوں کا تقاضہ کرتے جائیں گے ویسے ہی اسلامی بینکوں کا دائرہ کار بڑھتا جائے گا۔ چنانچہ ضروری ہے کہ جس طرح بھی ممکن ہو اسلامی بینکاری کے لیے زیادہ سے زیادہ ادارے قائم کیے جانے کی حوصلہ افزائی کی جائے کیونکہ یہ چیز مطلوبہ نظام کی ترویج کے لیے مضبوط محرک بن سکتی ہے۔

17.4.3 اسلامی اور روایتی بینکاری میں فرق:

عملی سطح پر اسلامی بینکاری پر عمومی اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ سودی اور ''اسلامی'' بینکوں میں کوئی حقیقی فرق نہیں ہے۔ یہ اعتراض درج ذیل کی بنا پر کیا جاتا ہے:۔

(i) اسلامی بینک روایتی بینکوں کے بنچ مارک کی بنیاد پر زر کی مالیتِ وقت لیتے ہیں جس سے اُن کی آمدن سودی بینکوں کے مماثل ہوتی ہے۔

(ii) کہا جاتا ہے کہ وہ عملاً اشیاء وسامان کی تجارت نہیں کرتے اور سودی بینکوں کی طرح اپنے گاہکوں کی تجارتی کارروائیوں کے لیے سرمایہ فراہم کرتے ہیں اور مقررہ رقم بطورِ معاوضہ حاصل کرتے ہیں۔

(iii) وہ گاہکوں سے مالی ضمانت کا تقاضہ بھی کرتے ہیں۔

(iv) نادھندگی یا دیر سے ادائیگی کی صورت میں جرمانہ سودی بینکوں کے انداز سے ہی وصول کرتے ہیں اور سرمایہ جمع کرنے والوں اور سرمایہ کاری کرنے والوں کو سودی بینکوں کے برابر ریٹرن دیتے ہیں اور کبھی کسی اسلامی بینک نے اپنے ڈپازٹرز کو نقصان پاس نہیں کیا۔ نیچے ہم ان اعتراضات کا جائزہ لیں گے۔

روایتی بینکوں کی طرح زر کی قدرِ وقت چارج کرنا!

صحیح معنوں میں اسلامی بینک اُس انداز سے ٹائم ویلیو آف منی چارج نہیں کر سکتا جس طرح روایتی بینک کرتے ہیں۔ تجارت اور اجارہ سمیت انہیں بہرحال کوئی نہ کوئی حقیقی شعبے کا کاروبار کرنا پڑتا ہے۔ چنانچہ اشیاء یا ان کی منفعت کی لاگت کا تعین کرنے کے لیے وہ وقت کے لحاظ سے زر کی قدر کو مدِنظر رکھ سکتے ہیں جیسا کہ ہم تفصیل سے بحث کر آئے ہیں۔ لیکن ایک دفعہ جب قابلِ وصولی رقم کا تعین ہو جاتا ہے تو اُس میں کوئی بھی اضافہ ناجائز ٹھہرتا ہے اور ایسا صرف تجارت و اجارہ جیسے دَین پر منتج ہونے والے طریقوں میں ہی نہیں بلکہ مشارکہ/مضاربہ جیسے شراکتی موڈز میں بھی ہوتا ہے کہ کسی حصہ دار کے لیے نفع ایک دفعہ طے ہونے پر اُس پر ربوٰ کے احکامات لاگو ہو جاتے ہیں یعنی اس میں کوئی اضافہ نہیں ہو سکتا۔ روایتی ''اپر چونٹی کاسٹ'' یا کاسٹ آف فنڈز کی طرح کا سرمائے کی لاگت یا فرصتِ ضائعہ کی تلافی کا تصور اسلامی مالکاری نظام میں قابلِ قبول نہیں ہے۔ اشیاء کی قیمت کے لیے تو زر کی قدرِ وقت کو مدِنظر رکھا جا سکتا ہے مگر زر، قرضوں اور دیون یا اُن کے تمسکات کے لیے نہیں۔ چنانچہ یہ خیال کہ اسلامی بینک سودی بینکوں کی طرح ہی ٹائم ویلیو آف منی چارج کرتے ہیں، درست نہیں۔

سودی شرحوں کا بطورِ بنچ مارک استعمال:

اس سلسلے میں اہم اور قابلِ توجہ بات یہ ہے کہ بنچ مارک یا کسوٹی کے طور پر کام کرنے والی شرحیں ہر طرح کے کاروبار کی جائز ضرورت ہیں۔ یہ شرحیں شعبے، وقت اور مارکیٹ کے اعتبار سے مختلف ہو سکتی ہیں۔ ایک باقاعدہ یعنی فارمل مارکیٹ کا ریفرنس ریٹ غیر رسمی مارکیٹ کی شرح سے مختلف ہو گا۔ رئیل اسٹیٹ کے شعبے کا بنچ مارک اشیاء کی مارکیٹ کے ریفرنس ریٹ سے الگ ہو گا۔ اسی طرح مالیاتی شعبے کی اشاراتی شرح زراعت یا صنعت کے محکموں کی شرح سے مختلف ہو گی۔ لیکن یہ چیز کسوٹی کے طور پر کام کرنے والی تمام شرحوں میں مشترک ہے کہ کسی ایسے ریٹ کا مقصد متعلقہ منڈی میں حصہ لینے والوں کی اشیاء و خدمات کی قیمت کے تعین کے لیے بنیاد فراہم کرنا ہے۔

اسلامی مالکاری اداروں کو بھی اشاراتی شرحوں کی ضرورت ہے چونکہ وہ مالیاتی منڈی میں کام کرتے ہیں اس لیے وہ مالیاتی منڈیوں کا ریفرنس ریٹ ہی استعمال کر سکتے ہیں ورنہ بگاڑ اور بدنظمی کا خطرہ ہو گا۔ اس سے اگلا سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اسلامی مالیاتی ادارے اپنے الگ بنچ مارک کیوں نہیں بناتے۔ یہ ایک

حقیقت ہے کہ غیر حقیقی اثاثہ جات کی نمائندگی کرنے والا سودی بنچ مارک اسلامی بینکوں و مالیاتی اداروں کو کبھی بھی اس قابل نہیں بنائے گا کہ وہ اسلام کے سماجی و معاشی اہداف کو حاصل کرنے میں مدد ہو سکیں۔ اسلامی مالیاتی ادارے سودی روایتی بنچ مارک ہی استعمال کرتے ہیں۔ یہ بھی ایک حقیقت ہے کہ اصولوں اور فلسفہ کے مختلف ہونے کی وجہ سے اسلامی بینکوں کو اپنے بنچ مارک تیار کرنے چاہئیں۔ لیکن مسئلہ یہ ہے کہ ہر منڈی اور علاقے میں اشاراتی شرحیں تیار کرنا ایک طویل اور کٹھن کام ہے۔ ان کی تیاری ماہرین معاشیات و بینکاری کا ایک طویل المدت ہدف ہونا چاہیے اور اس ضرورت کا ذکر ہم آخری باب میں کریں گے۔ اس کام کے لیے ریگولیٹرز اور شریعہ اسکالرز کا تعاون بھی ضروری ہے۔

وقتی طور پر روایتی بنچ مارک کو استعمال کیا جا سکتا ہے کیونکہ ایسا صرف ایک تکنیک اور آلے کے طور پر اور اشیاء و خدمات کی لاگت معلوم کرنے کے لیے ہی کیا جاتا ہے اور شریعت اسے قبول کرتی ہے۔ ایک فروخت کنندہ، خریدار کی مرضی سے اور مارکیٹ میں مقابلے میں رہتے ہوئے کوئی بھی قیمت وصول کر سکتا ہے۔ روایتی ریفرنس ریٹ کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ اسلامی بینکاری سودی بینکاری کی طرح ہے۔ جیسا کہ پہلے تفصیل سے بیان کیا جا چکا ہے دونوں نظاموں کے معقود علیہ (Subject Matter) (سودی نظام میں زر اور اسلامی نظام میں حقیقی اشیا) مختلف ہونے کی وجہ سے کسی بھی کاروباری سودے کی متعلقہ پارٹیوں کے حقوق و فرائض بہت حد تک مختلف نوعیت کے ہوتے ہیں۔

اسلامی مالکاری اور آمدن کی پہلے سے طے شدہ شرحیں:

بالخصوص عوام الناس میں یہ غلط فہمی بالعموم پائی جاتی ہے کہ اسلامی بینکوں کو ڈیپازٹس اور مالکاری پر صرف اور صرف متبدل شرحوں سے ہی منافع دینا / لینا چاہیے۔ اُن کے خیال میں جہاں بھی ریٹ مقرر ہوتا ہے وہ سود کی شکل بن جاتی ہے۔ یہ غلط فہمی بھی دور ہونی چاہیے کیونکہ منافع یا سرمایہ کاری پر حاصل کی شرح کا انحصار معاہدے یا معاملے کی نوعیت پر ہے۔ تمام کاروباری لین دین میں شریعت کا تقاضہ یہ ہے کہ ہر فریق واضح طور پر جان لے کہ کیا لے رہا ہے اور دوسرے فریق کو بدلے میں کیا دے رہا ہے اور اُس کی نوعیت کیا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ معقود علیہ، اس کی عوضی مالیت اور سودے کا شفاف ہونا، ہر پہلو کو واضح کرنا اور کسی معاہدے کے فریقوں کی آزادانہ صوابدید جیسے عوامل اسلامی ڈھانچے میں کاروبار اور مالکاری کے لیے بہت زیادہ اہمیت کے حامل ہیں۔

جائز منافع کی نوعیت کا انحصار معاملے کی نوعیت پر ہے۔ زر کے لین دین یا دیون اور قرضہ جات میں مقررہ تو کجا، کوئی کم زیادہ ہونے والا یا متبدّل منافع یا شرحیں بھی نا قابلِ قبول ہیں۔ اگر کرنٹ ڈیپازٹس کی طرح کی رقوم بینک کے پاس بطور قرض رکھی گئی ہیں اور اُن پر ڈیپازٹر کا کوئی رسک نہیں تو اُن پر کسی بھی طرح کا اضافہ ربو ہونے کی وجہ سے حرام ہوگا۔ مضاربہ کی بنیاد پر لیے گئے ڈیپازٹس پر بینک اور گاہک

دونوں کے لیے متبدل منافع ملنے کے امکان ہوتے ہیں۔نقصان کی صورت میں ڈیپازٹرز کا اصل سرمایہ کم ہوگا جبکہ بینک کو بطور مینجر اپنی خدمات کا کوئی معاوضہ نہیں ملے گا۔اگر ڈیپازٹس وکالۃ الاستثمار کی بنیاد پر لیے گیے ہوں تو بینک کو مقررہ شرح یا حساب سے اُجرت رفیس ملے گی جبکہ سارا نفع یا نقصان ڈیپازٹر کو جائے گا۔

مذکورہ بالا اصول کہ ہر فریق کو پتہ ہونا چاہیے کہ کسی معاہدے میں اُس کا حق اور فرض کیا بنتا ہے یہ بات واضح کرتا ہے کہ تجارت میں قیمت اور اجارہ میں کرایہ اور اُن کے عوضین واضح اور یقینی طور پر مقرر کئے جانے چاہئیں ۔ چنانچہ تجارت میں اسلامی بینکوں کے لیے ضروری ہوتا ہے کہ باہمی طور پر حتمی قیمت کا تعین کریں اس طرح جہاں مرابحہ میں وہ پہلے سے طے کردہ قیمت چارج کر کے معلوم منافع کما سکتے ہیں وہاں سلم میں بینک کے منافع کا انحصار اُس وقت پر ہے جس پر وہ چیز مارکیٹ میں فروخت ہوگی۔اجارہ میں کرایہ واضح طور پر طے نہ کیا جائے تو معاملہ باطل ہو جاتا ہے۔لیکن چونکہ مؤجر اثاثہ کی ملکیت سے متعلق خطرات و اخراجات کا ذمہ دار ہوتا ہے اس لیے بینک کی بطور مؤجر خالص آمدنی یا اجارہ صکوک حاملین کی آمدن میں معمولی رد و بدل ہوسکتا ہے یعنی حتمی طور پر کرائے کی خالص آمدن مقررہ نہیں ہوسکتی۔نقد سرمائے کے قرض یا دَین کے وثائق پر بھی اسلامی مالکاری ادارے کوئی منافع نہیں لے سکتے۔شراکتی بنیاد پر کی گئی سرمایہ کاری کو بھی کسی حد تک تجارت اور اجارہ جیسے مقررہ آمدن والے موڈز سے منسلک کیا جا سکتا ہے۔اس کی مثالیں شرکۃ الملک کی بنیاد پر مشارکہ متناقصہ اور اجارہ وشراکت داری کی بنیاد پر سکیوریٹائزیشن ہیں۔چنانچہ سرمایہ کاری کے لیے پراڈکٹس اس طرح تیار کی جا سکتی ہیں کہ سرمایہ کار کو اُس کی طرف سے لیے گئے کاروباری خطرے کے حساب سے متبدل یا تقریباً مقررہ شرح سے آمدن ہو۔اس لیے چارج یعنی کاروبار میں لیے گئے منافع کا مقرر ہونا مسئلہ نہیں، اصل اہمیت اُس کاروبار کی نوعیت کی ہے جس سے منافع کی نوعیت معلوم ہوتی ہے۔

اس پہلو سے متعلقہ ایک اعتراض یہ ہے کہ اگرچہ اسلامی بینک مضاربہ کی بنیاد پر ڈپازٹ لیتے ہیں مگر وہ مضاربہ کی شرائط کو پورا نہیں کرتے اور انہوں نے کبھی بھی نقصان ڈپازٹرز کو منتقل نہیں کیا۔یہ بھی کہا جاتا ہے کہ مضاربہ صرف تجارت یعنی خرید وفروخت کے لیے ہونی چاہیے۔اس پر ہم شرکتہ کے باب میں بحث کر آئے ہیں۔مختصراً، اگرچہ سلف فقہا کی اکثریت اسی رائے کی حامی تھی مگر چونکہ اس میں کسی بنیادی اصول کی خلاف ورزی نہیں ہورہی۔اس لیے معاصر فقہا کا اس پر تقریباً اجماع ہے کہ کوئی شخص یا ادارہ مضاربہ کی بنیاد پر سرمایہ لے کر اُس سے کوئی بھی جائز کاروبار کر سکتا ہے جس میں مالیاتی ثالثی کا کاروبار بھی شامل ہے۔سلف کے خیال سے ہمیں اس کی اہم نظیر بھی ملتی ہے۔امام احمد بن حنبل رحمہ اللہ کی رائے کے مطابق مزارعت اور مساقاۃ پر قیاس کرتے ہوئے اونٹ یا کسی دوسری سواری کو مضاربہ کے لیے سرمایہ بنایا جاسکتا ہے۔اسی طرح آج کے دور میں گاڑی اور مشینری میں مضاربہ کی گنجائش موجود ہے۔

ڈپازیٹرز کو کبھی نقصان منتقل نہ کرنے کے حوالے سے دیکھا جائے تو حقیقت یہ ہے کہ بینک ڈپازیٹرز

کے کئی ایک پُول بناتے ہیں اور اُن کی سرمایہ کاری متنوع انداز سے کی جاتی ہے۔ پول جتنا بڑا ہوگا تنوع (Diversification) کا دائرہ اتنا وسیع ہوگا اور نقصان کا احتمال اتنا ہی کم ہوتا جائے گا۔ مثال کے طور پر مختلف افراد اور مدتوں کے 1000 ڈپازٹس کو کاروبار میں لگانے کے لیے بینک کوئی نصف درجن شعبوں کے 200 سے زیادہ کاروباری لوگوں کو مرابحہ، اجارہ، مشارکہ متناقصہ اور مشارکہ کی بنیاد پر مالکاری فراہم کرے گا۔ ایک اچھے کاروباری شخص رادارے کے طور پر انضباطِ رسک کے تمام جائز طریقے بھی استعمال میں لائے گا۔ چنانچہ بہت سے معاملات میں وہ تجارت اور لیز کے سودوں پر مقررہ منافع اور کرایہ کمار ہا ہوگا۔ شراکتی بنیادوں پر لگائے گئے سرمائے پر اُسے اگر کچھ معاملات میں نقصان ہو بھی جائے (جبکہ اکثر ایسے معاملات میں نفع کمار ہا ہوگا) تو پھر بھی مجموعی طور پر وہ منافع میں رہے گا۔ طے شدہ نسبت کے مطابق وہ اپنا حصہ رکھ کر باقی ڈپازیٹرز میں پہلے سے دیئے گئے اوزان (Weighatages) اور یومیہ حاصل کی بنیاد پر تقسیم کردے گا۔[1] اگر بینک تخمینے کے لیے کوئی شرح منافع پہلے سے بتاتا بھی ہے تو عملاً منافع کی تقسیم اُس پر منحصر نہیں ہوگی کیونکہ منافع طے کردہ نسبت کی بنیاد پر تقسیم ہوتا ہے۔ اور اسلامی بینک کے پاس کسی کمی کو پورا کرنے کے لیے ایک محدود اختیار اور طریقہ (Tool Kit) ہی ہوتا ہے۔ اس سے ہٹے گا تو معاملہ غیر شرعی ہو جائے گا۔

مذکورہ بحث کا نتیجہ یہ نکلا کہ نقصان بہر حال پول کو ہی برداشت کرنا ہوتا ہے۔ لیکن عملاً بینک کو اکثر معاملات میں نفع ہو رہا ہوتا ہے جس سے نہ صرف نقصان کور ہو جاتا ہے بلکہ پول ممبران میں تقسیم کے لیے بچ بھی جاتا ہے اور اس طریقہ کار کی شریعت میں پوری گنجائش موجود ہے۔

اس اعتراض کے حوالے سے ایک اور قابلِ غور بات یہ ہے کہ روایتی بینکوں کی نسبت اسلامی بینکوں کو زیادہ احتیاط اور توجہ سے کاروبار کرنا ہوتا ہے کیونکہ وہ عوام کا سرمایہ ایک ٹرسٹ کے طور پر کاروبار میں لگاتے ہیں۔ کسی بھی کاروباری شخص یا ادارے کی طرح وہ بہتر انتظامی و انضباطی طریقوں سے نقصان سے بچتے ہیں اور زیادہ سے زیادہ نفع کمانے کی کوشش کرتے ہیں تاکہ اپنے لیے اور ڈپازٹرز کے لیے معقول اور جائز آمدن حاصل کر سکیں۔

تاہم اکثر اقسام کے صکوک پر ہر لحاظ سے مقرر کردہ نفع ریٹرن دینا ایک قابلِ غور مسئلہ ہے جس پر ہم باب 15 (سیکشن 15.3.7) میں تفصیل سے بحث کر آئے ہیں اُس کا خلاصہ یہ ہے کہ اسلامی مالیات میں روایتی تمسکات کی طرح کے فکسڈ انکم وثائق اور سرٹیفکیٹس باقاعدہ طور پر موجود نہیں ہیں۔ آئی اوفی شریعہ اسٹینڈرڈ کے مطابق کسی بھی قسم کے صکوک کے پراسپیکٹس میں کوئی ایسی شق نہیں ہونی چاہیے کہ (تعدی، عدم توجہی اور بے احتیاطی سے ہونے والے نقصان کی تلافی کے علاوہ) صکوک کی اصل رقم یا اُن پر کسی

[1] شراکتی بنیاد پر ڈپازٹ مینجمنٹ کا پروسیجر باب 8، سیکشن 8.5.2 میں دیا جا چکا ہے۔

منافع کی گارنٹی دی جائے۔ شراکتی بنیادوں پر جاری کیے گئے صکوک میں کوئی تھرڈ پارٹی اصل سرمائے کی گارنٹی دے سکتی ہے مگر نہ تو وہ اس کا کوئی معاوضہ لے سکتی ہے اور نہ ہی گارنٹی کو شرکتہ معاہدے پر عملدرآمد سے منسلک کیا جا سکتا ہے، چنانچہ اگر تھرڈ پارٹی عملاً اپنے گارنٹی کے وعدہ کو پورا نہ کرے یا پورا کرنے کی پوزیشن میں ہی نہ ہو تو صکوک ہولڈر جاری کرنے والے سے کسی تلافی کا استحقاق نہیں رکھیں گے۔ ①

اجارہ صکوک یا ملے جلے پورٹفولیو کی بنیاد پر جاری کیے گئے صکوک کے حوالے سے قابلِ وصولی رقوم کی نادھندگی (خاص طور پر مرابحہ میں) اور اثاثہ کی ملکیت سے منسلک اخراجات یا خطرات کا سامنا ہو سکتا ہے۔ مؤجر یعنی اثاثے کا مالک ایس پی وی کو اثاثہ فروخت کرتے وقت یہ یقین دہانی تو کرا سکتا ہے کہ جو کرایہ دار یا مستاجر اُس نے چُنے ہیں، وہ کرائے کی ادائیگی اور اثاثے کی دیکھ بھال کے حوالے سے اپنی ذمہ داری پوری کریں گے، جیسا کہ اسلامی ترقیاتی بینک کے ٹرسٹ صکوک کے سلسلے میں بینک نے کیا ہے۔ لیکن اثاثہ مستاجر کی غلطی کے بغیر تباہ ہونے کی صورت میں تو نقصان اُسی کا ہوگا جو مالک ہے یعنی صکوک ہولڈرز کا، نقصان انہیں کو ہی برداشت کرنا ہوگا۔ مرابحہ وغیرہ کی وصولیوں کے سلسلے میں ایس پی وی کو اُس سے زرتلافی کا حق ہو سکتا ہے جس نے اصل مرابحہ معاملہ کیا ہے جیسا کہ آرکیتا کے مرابحہ صکوک میں ہوا مگر پھر بھی اصل وصولیوں میں کمی ہو سکتی ہے۔ اس لیے کسی بھی قسم کے صکوک پر ریٹرن کی شرح بالکل مقررہ نہیں ہو سکتی۔ اس کے علاوہ قرض اور بیع / اجارہ کے معاملات اکٹھے نہیں ہو سکتے۔ اسلامی بینکاری و مالکاری نظام کی ساکھ کو بہتر بنانے کے لیے ضروری ہے کہ صکوک جاری کرنے والے اور اُن میں سرمایہ کاری کرنے والے اسلامی مالیاتی ادارے اس پہلو کا خیال رکھیں۔

حقیقی شعبے کے کاروبار میں شرکت:

یہ اعتراض کہ اسلامی بینک حقیقی شعبے کے کاروبار میں واقعتاً حصہ نہیں لیتے غلط فہمی پر مبنی ہے اس لیے کہ ایسا کرنے کی صورت میں اُن کی آمدن ناجائز ٹھہرے گی اور شریعہ بورڈ اُسے چیریٹی کھاتے میں ڈلوائے گا۔ تمام متعلقہ اثرات ولوازمات کے ساتھ انہیں باقاعدہ کاروبار میں حصہ لینا پڑتا ہے وہ نہ تو ''کاسٹ آف فنڈ'' لے سکتے ہیں اور نہ ہی نقدی یا زر کا کرایہ۔ اسی طرح وہ قرضوں، گارنٹی، اوورڈرافٹ، بلز کی کٹوتی اور دَین کے وثائق کی خرید و فروخت کے کاروبار میں بھی کوئی منافع نہیں لے سکتے۔ اسلامی اور روایتی طریقۂ مالکاری میں سب سے اہم اور نمایاں فرق یہ ہے کہ مؤخر الذکر میں دونوں عوضین مؤخر کردیے جاتے ہیں اور یہ کہ خریدی گئی اشیاء اور ''آپشنز'' قبضہ لیے اور متعلقہ کاروباری خطرہ لیے بغیر آگے فروخت کیے جا سکتے ہیں۔ اس کے برعکس اسلامی کاروباری نظام میں صرف ایک چیز یعنی قیمت یا معقود علیہ مؤخر کی جا سکتی ہے جبکہ دوسرے عوض کی حوالگی فوراً لازمی ہے جس کے ساتھ کاروباری خطرات بھی منتقل کرکے کسی قسم کا معاملہ کیا جاتا ہے

① آئی او فی، 2004-05a، مشارکہ اسٹینڈرڈ، شق: 3/1/4/3۔

جس کی کئی شکلیں ہوسکتی ہیں جیسے فوری اور دست بدست مبادلہ، فوری حوالگی مگر متأخر ادائیگی اور فوری ادائیگی مگر متأخر حوالگی۔

اسلامی بینکوں کے کاروبار کا سبجیکٹ میٹر یا محل اشیاء ہیں اور زر صرف ذریعہ مبادلہ کے طور پر کام کرتی ہے۔ انہیں واقعتاً اشیاء خرید کر اپنی ملکیت اور تحویل میں لینا ہوتی ہیں جس کے ساتھ کاروباری خطرہ لینے کے بعد وہ آگے فروخت کر کے منافع کا استحقاق رکھتے ہیں۔ سلم کے سودوں میں انہیں پہلے سے ادا کردہ قیمت کے عوض اشیاء کی مؤخر حوالگی ملتی ہے۔ اُن اشیاء کی قیمت میں اضافے یا کمی سے قطع نظر انہیں حوالگی لینا ہوتی ہے۔ اسی طرح استصناع میں اثاثہ تیار کر کے فروخت کرنے والا تمام متعلقہ خطرات کے ساتھ بینک کو حوالگی دیتا ہے۔ اجارہ میں ملکیت اور اُس سے منسلک اخراجات اور خطرات بینک کی ذمہ داری ہوتے ہیں۔

تاہم اسلامی بینک گاہکوں کی طرف سے طلب کی جانے والی تمام اشیاء کا اسٹاک نہ تو رکھتے ہیں اور نہ ہی رکھ سکتے ہیں۔ اور یہ شریعت کا تقاضہ بھی نہیں ہے کہ کوئی شخص سامان فروخت کرنے سے پہلے اپنے اسٹور یا کاؤنٹر پر رکھے۔ اسلامی بینکوں کا یہ طریقہ کہ وہ اپنے گاہک خریداروں کی طلب پر کوئی چیز بازار سے خریدیں اور پھر اُس کے ہاتھ فروخت کریں حقیقی شعبے کی عام کاروباری پریکٹس ہے اور شریعہ اعتبار سے بھی قابلِ قبول ہے۔ چنانچہ آئی او فی کی طرف سے تیار کردہ مرابحہ اسٹینڈرڈ کا نام ہی ''مرابحہ لآمر بالشرا'' یعنی ''خریدنے کی خواہش رکھنے والے کے لیے مرابحہ کا معاہدہ'' رکھا گیا ہے۔

اسلامی بینک اشیاء خریدنے کے لیے مرابحہ گاہک کو اپنا وکیل بھی بنا سکتے ہیں اور فقہی اعتبار سے اس بارے میں علماء میں کوئی اختلافِ رائے نہیں ہے۔ وکیل یا ایجنٹ کی تحویل میں موجود کوئی سامان اصلاً یعنی بینک کے رسک میں ہوگا اِلا یہ کہ کوئی بے احتیاطی یا خلافِ اعتماد کوئی کام ثابت ہو۔ مال خریدنے کے لیے بینک تھرڈ پارٹی ایجنٹ بھی بنا سکتے ہیں۔ اس حوالے سے بہتر یہ ہے کہ اسلامی بینک تجارتی یا ایسٹ مینجمنٹ کمپنیاں بنائیں جو مرچنٹ بینکنگ کرنے کے لیے متفرق سامان کا باقاعدہ اسٹاک رکھیں۔ لیکن یہ پھر بھی ممکن نہیں ہے کہ تمام اشیاء اور اُن کے مختلف برانڈ بینکوں یا ان کی کمپنیوں کے اپنے اسٹاک میں موجود رہیں۔

ساری بحث کا نتیجہ یہ ہوا کہ اسلامی بینکوں کو باقاعدہ تجارت تو بہرحال کرنا ہے مگر اُس کے لیے وہ ڈھانچہ کوئی بھی اپنا سکتے ہیں۔

مالی ضمانت لینا اور دستاویزات کاری:

یہ اعتراض کہ اسلامی بینک بھی سودی مالیاتی اداروں کی طرح مالی ضمانت لیتے ہیں اور حتیٰ کہ مشارکہ و مضاربہ جیسے موڈز کی صورت میں بھی جائیداد کی گارنٹی کا تقاضہ کرتے ہیں کسی ٹھوس دلیل کی نشاندہی نہیں کرتا۔ بلکہ یہ ایک غلط فہمی ہے کہ اسلامی بینکاری اداروں کو کسی جائیداد کی ضمانت کے بغیر ہی گاہکوں کو سرمایہ فراہم کرنا چاہیے۔ کمرشل ادارے ہونے کی حیثیت سے وہ اپنی وصولیوں کے حصول کے لیے اپنی تسلی کے

مطابق ضمانت اور جائیداد کی کفالہ کا تقاضہ کر سکتے ہیں۔[1]

چونکہ وہ اشیاء کا کاروبار کرتے ہیں اور گاہکوں کے ذمے اُن کے دیون واجب الادا ہوتے ہیں اس لیے انہیں مناسب دستاویزات کی تیاری اور ضمانت ورہن کی ضرورت سودی روایتی بینکوں کی نسبت زیادہ ہے۔قرآن وسنت اُدھار کے لین دین میں دستاویزات کی تیاری، گواہوں کی موجودگی ممکن حد تک شفاف معاملے اور مالی گارنٹی لینے کو بہت اہمیت دیتے ہیں۔قرآن اس بات کو حکم کے طور پر بیان کرتا ہے کہ اُس طرح کے تمام لین دین میں جہاں کسی فریق کی طرف سے حوالگی یا ادائیگی میں تاخیر ہو رہی ہو گواہ بنائے جائیں، رہن رکھا جائے اور معاملے کو تحریر میں لایا جائے۔اسی طرح آنحضرت ﷺ نے بھی سامانِ تجارت کی تمام خوبیوں و خامیوں کو واضح کرنے اور کھلے مقابلے کی ایسی فضا قائم کرنے کی ہدایت کی ہے جس میں خریدنے و بیچنے والے اور مارکیٹ کے لوگ اشیاً کی نوعیت اور قیمت کے بارے میں تسلی بخش حد تک معلومات حاصل کر سکیں۔

چنانچہ ایسے تمام موڈز میں جو دیون پر منتج ہوتے ہیں اسلامی بینک رہن، لین (Lien) یا گاہک کے دیگر اثاثہ جات پر چارج کا مطالبہ کرنے کے مجاز ہیں۔سلم جیسے فارورڈ سودوں میں بینک اس بات کو یقینی بنانے کے لیے مالی ضمانت لے سکتے ہیں کہ گاہک طے شدہ چیز مقررہ تاریخ پر بینک کے حوالے کرے گا۔ شراکتی موڈز میں بھی بینک بے احتیاطی یا طے شدہ شرائط پر عملدرآمد نہ کرنے کی وجہ سے ہونے والے نقصان کی تلافی اور اصل سرمایہ سمیت نفع کی شکل میں اپنے حصے کی وصولی کے لیے مالی ضمانت کا تقاضہ کر سکتے ہیں۔ لیکن اگر نقصان پارٹنر کی کسی غلطی کے بغیر اور کاروباری صورتحال کی وجہ سے ہوتا ہے تو بینک ضمانت سے کچھ بھی وصول نہیں کر سکے گا کیونکہ کاروباری نقصان خود سرمائے والے کو ہی برداشت کرنا ہوتا ہے۔

تاہم عملاً ایسی صورت ہو سکتی ہے کہ کچھ شعبوں اور کم آمدنی والے گروپوں کی معاشی پسماندگی کو مدنظر رکھتے ہوئے اُن سے مالی گارنٹی نہ لی جائے اور شخصی سطح پر انفرادی اور اجتماعی گارنٹی سے کام چلایا جائے۔ تجربے سے بھی یہ ثابت ہوا ہے کہ چھوٹے کاروبار اور مڈل کلاس کے گاہکوں کی طرف سے نادھندگی کا خطرہ بہت کم ہوتا ہے اس لیے اسلامی مالکاری اداروں کو ایس ایم ای اور مائیکرو شعبوں میں مالی اور جائیداد کی گارنٹی کے بغیر مالکاری کی اسکیمیں بنانی چاہئیں تا کہ بے روزگار اور غریب لوگ چھوٹے پیمانے پر اپنا کاروبار شروع کر کے روزی کما سکیں۔اس کے لیے ذاتی اور گروپ گارنٹیاں لی جا سکتی ہیں۔

اسلامی بینکوں کے کاروباری خطرات:

روایتی بینک رسک فری ریٹرن دیتے اور لیتے ہیں کیونکہ اصل سرمایہ اور اُس پر حاصل کی گارنٹی ہوتی ہے۔ڈیپازٹرز اور بینکوں کو اپنی پوری رقوم بمعہ سود لینے کا پورا استحقاق ہوتا ہے۔نادہندگی کا مسئلہ انتظامی یا

[1] وِلسن 2002، ص 210-211۔

گورننس مسائل کی وجہ سے ہوتا ہے اور رقم حاصل کرنے کا حق برقرار رہتا ہے۔ اسلامی مالکاری نظام میں ایسا نہیں ہے۔ اداروں کو با قاعدہ کاروبار کرنا ہوتا ہے جس پر اُن کو نفع بھی ہو سکتا ہے اور نقصان بھی۔ اس حوالے سے ایک غلط فہمی یہ بھی ہے کہ اسلامی بینک بھی سودی بینکوں کی طرح کاروباری خطرات نہیں لیتے اور ایسے موڈز اور طریقے استعمال کرتے ہیں جن سے انہیں روایتی بینکوں کی طرح ہدف کے مطابق آمدنی حاصل ہوتی ہے۔ رسک لینا اور رسک کا انتظام (Risk Management) کرنا دو الگ پہلو ہیں۔ اسلامی بینکاری میں ریٹرن حاصل کرنے کے لیے رسک لینا بہر حال ضروری ہے۔ کوشش اور مہارت سے کاروباری خطرات کم تو کیے جا سکتے ہیں مگر ختم نہیں کیونکہ اُس صورت میں شرعی اصولوں سے مطابقت ختم ہو جاتی ہے۔

اسلامی بینکوں کو روایتی بینکوں کی نسبت جو اضافی خطرات برداشت کرنے پڑتے ہیں اُن میں اثاثوں سے متعلقہ رسک، اُن کا مارکیٹ یعنی طلب و رسد سے متعلقہ رسک، شرعی اصولوں سے عدم مطابقت اور اُس کے نتیجے میں آمدن کے ضائع ہونے کا رسک، شرحِ حاصل کا نسبتاً زیادہ رسک، ٹرسٹی کے طور پر زیادہ رسک، اور زیادہ لیگل رسک شامل ہیں۔ اثاثوں سے متعلق رسک تقریباً تمام موڈز بالخصوص مرابحہ (سامان کو خریدنے کے بعد گاہک کے ہاتھ فروخت کرنے تک)، سلم (فروخت کنندہ سے حوالگی لینے کے بعد)، اور اجارہ جس میں اثاثے کا رسک بطورِ مؤجر بینک کے پاس ہوتا ہے، اگر اثاثہ کرائے دار کی کسی غلطی کے بغیر تباہ ہو جاتا ہے تو نہ صرف کرایہ آنا بند ہو جائے گا بلکہ اثاثے کا نقصان بھی بینک کا ہوگا۔ شراکتی موڈز میں بھی بینک کے حصے سے متعلق رسک بینک کو ہی برداشت کرنا ہوگا۔ مارکیٹ رسک اس طرح ہے کہ ممکن ہے کہ بینک سلم اور استصناع کے ذریعے خریدے جانے والے سامان کو منافع پر فروخت ہی نہ کر سکتے یعنی مارکیٹ میں اس کی طلب اور قیمت کم ہو جائے۔ شرحِ حاصل کا رسک اس طرح ہے کہ مرابحہ اور سلم میں قیمت ایک دفعہ طے ہونے کے بعد گاہک کی طرف سے عدمِ کارکردگی کے باوجود بینک کوئی اضافی رقم یا منافع نہیں لے سکتا۔ اگر چہ بینکوں کو کاروباری خطرات سے بچنے اور انہیں کم سے کم رکھنے کا اختیار ہے لیکن متعلقہ صلے (Reward) منتقل کیے بغیر رسک کسی دوسرے کو منتقل کرنا اسلامی بینکاری میں ممکن نہیں ہے۔ چنانچہ اسلامی بینکاری میں کاروباری رسک لینا لازم ہے اور اگر کوئی ادارہ انفرادی طور پر عملاً ایسا نہیں کرتا تو اُس کے معاملات شریعہ کے لحاظ سے درست قرار نہیں دیئے جا سکتے۔

اسلامی اور روایتی بینکاری کے ایک جیسے نتائج:

اسلامی بینکوں پر ایک اعتراض یہ ہے کہ دونوں نظاموں کے نتائج ایک جیسے ہیں۔ بظاہر یہ بات صحیح ہے کیونکہ اسلامی بینک مقابلے کی فضا میں روایتی بینکوں والے بنچ مارک یعنی اشاراتی شرحیں ہی استعمال کر رہے ہیں، چنانچہ وہ اس پوزیشن میں نہیں ہیں کہ کسی درمیانی یا طویل مدت کے لیے الگ شرحوں پر بچتیں حاصل کریں یا مالیات فراہم کریں۔ مالیاتی شعبے کے بنچ مارک بینکوں اور ریگولیٹرز کے لیے انتظام و انضباط کو

آسان، مؤثر اور شفاف بنانے میں معاون ثابت ہوتے ہیں۔ اسی لیے اسلامی بینک بھی بنچ مارک استعمال کرتے ہیں۔ مگر اس کا مطلب یہ نہیں کہ بہر صورت دونوں کے نتائج ایک جیسے ہوں گے۔ یہ تو بالکل واضح ہونا چاہیے کہ جہاں روایتی بینک اپنی نقد رقوم اور قرضہ جات کی لاگت (Cost of Funds) نکالنے کے لیے اشاراتی شرحوں کو استعمال کرتے وہاں اسلامی بینک حقیقی اشیا، اثاثہ جات اور اُن کی منفعت کی لاگت معلوم کرتے وقت کسی نہ کسی بنچ مارک کو مدنظر رکھتے ہیں۔ یہ اہم خصوصیت دونوں نظاموں میں بہت بڑے فرق کی نشاندہی کرتی ہے۔ اسلامی بینک صرف زر سے یعنی حقیقی شعبے کے کسی معاملے کے بغیر کوئی منافع نہیں لے سکتے۔ نقد رقوم حاصل کرنے کے لیے وہ اپنے اثاثوں پر مبنی سودوں کو وثائق کی شکل دے کر متعلقہ اثاثوں کی ملکیت کو خطرات اور صلے (Risk & Reward) سمیت منتقل کر سکتے ہیں۔ چنانچہ حکومتوں کے میزانیہ کے خسارے کی مالکاری اسلامی بینک اُس وقت تک نہیں کر سکتے جب تک کہ حکومتوں کے پاس کافی مقدار میں حقیقی اثاثہ جات نہ ہوں۔ اسی طرح اُن کے موجودہ قرضہ جاتی اسٹاک کو شرعی اصولوں کے مطابق بنانے کے لیے بھی حقیقی اثاثہ جات درکار ہوتے ہیں۔ (تخلیق زر کے حوالے سے ہم تفصیلی بحث باب چہارم سیکشن 4.7.3 میں کر آئے ہیں)۔

دونوں نظاموں کی کمرشل آپریشنز بھی مختلف نوعیت کی ہیں۔ روایتی بینک صَرفی اخراجات اور کاروبار میں اشیاء و خام مال کی خرید کے لیے رقوم فراہم کرتے ہیں اور اُس وقت تک انٹرسٹ چارج کرتے رہتے ہیں جب تک کہ گاہک حتمی ادائیگی نہیں کر دیتا۔ اسلامی بینک اشیا خریدتے ہیں، اُن کو اپنی ملکیت اور رسک میں لیتے ہیں اور طے شدہ حتمی قیمت پر فروخت کرتے ہیں جس کے بعد بروقت ادائیگی یا ڈیفالٹ سے قطع نظر اُن کی قابلِ وصولی رقوم میں کوئی اضافہ نہیں ہو سکتا۔ یہی معاملہ لیزنگ کا ہے۔ اگر چہ وہ اثاثوں کا تکافل کرواتے ہیں مگر کسی نقصان کی صورت میں اگر تکافل کمپنی پورے نقصان کی تلافی نہیں کرتی تو وہ یہ نقصان گاہک (مستاجر) سے پورا نہیں کر سکتے۔ اسی طرح سلم میں اسلامی بینکوں کو اشیاً کی حوالگی لینی ہوتی ہے اور اگر کسی وجہ سے انہیں ادا کردہ قیمت ہی واپس لینا پڑ جائے تو وہ سلم کے فروخت کنندہ سے ''کاسٹ آف فنڈ'' کا تقاضہ نہیں کر سکتے۔

چنانچہ اسلامی بینک شرعی اصولوں کو مدِنظر رکھ کر کاروبار کریں تو یہ کہنا درست نہیں کہ دونوں نظاموں کا اختتامی نتیجہ (End-Result) ایک جیسا ہوتا ہے۔ اسلامی مالکاری نظام رسک پر مبنی سرمائے کی رسد بڑھاتا ہے، معیشت میں سرمایہ کاری بڑھتی ہے جس سے بالآخر عوام کو فائدہ پہنچتا ہے۔ اس کے برعکس روایتی نظام غیر حقیقی اثاثہ جات کی تخلیق اور سودی لین دین سے معاشرے میں عدمِ مساوات کو بڑھاتا رہتا ہے یعنی امیر، امیر تر اور غریب غریب تر ہوتے جاتے ہیں۔

اسلامی بینکوں کے خلط ملط اور پیچیدہ سودے:

اسلامی بینکوں کا لین دین شرعی قوائد کا علم رکھنے والوں کی طرف سے اس لیے بھی تنقید کی زد میں ہے کہ

ان کے معاملات مختلف نوعیت کے پیچیدہ سودوں پر مشتمل ہوتے ہیں حالانکہ شریعت کی رو سے ایک معاملے میں دو سودے کرنا منع ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ کسی بھی طرح کے دو سودے نہیں بلکہ باہم مشروط اور نفاذ کے لحاظ سے ایک دوسرے پر منحصر سودے ممنوع ہیں۔ یا ایسے سودے ممنوع ہیں جن سے کسی فریق کے استحصال کا خطرہ ہو جیسے قرض اور بیع یا قرض اور اجارہ کو ملانے سے منع کیا گیا ہے۔ بعض نوعیت کے کنٹریکٹس کو اُن کی متعلقہ شرائط کو ملحوظِ خاطر رکھتے ہوئے ملانا جائز ہے۔ مثال کے طور پر شراکت داری اور اجارہ کو ملایا جاسکتا ہے یعنی ایک پارٹنر اپنے حصے کو دوسرے کے ہاتھ لیز پر دے سکتا ہے۔ چنانچہ مشارکہ متناقصہ میں اسلامی بینک اکثر ایسا ہی کرتے ہیں۔ اس کے برعکس بیع اور اجارہ دو مختلف نوعیت کے سودے ہیں: جہاں بیع میں ملکیت بمعہ رسک سودا ہونے کے فوراً بعد خریدار کو منتقل ہو جاتی ہے، اجارہ میں ملکیت اور رسک دونوں مؤجر کے پاس رہتے ہیں۔ کرایہ پر لینے والے کو صرف اس سے استفادہ کا حق ملتا ہے۔ اس لیے ضروری ہے کہ ان دو سودوں کو الگ رکھا جائے یعنی اُن کا نفاذ ایک دوسرے سے مشروط نہ ہو۔ تاہم لیز کی کوئی ایک پارٹی خریدنے / بیچنے کا یکطرفہ وعدہ کرسکتی ہے۔ اسی طرح تحفہ دینے کا اقرار بھی کرسکتی ہے۔ لیکن یہ دوسری پارٹی کے لیے لازم نہیں ہوگا۔ صرف وعدہ کرنے والا فریق پابند ہوگا۔ اسی طرح مشارکہ متناقصہ میں بینک کے ملکیتی یونٹس کی فروخت کو بھی الگ رکھنا ہوگا یعنی ہر یونٹ کے لیے باقاعدہ ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کی ضرورت ہوگی، حصہ دار اپنے حصے سے متعلقہ رسک برداشت کرنے کے بھی پابند ہوں گے اور یہ ذمہ داری یونٹس کی منتقلی کے ساتھ ہی منتقل ہوتی رہے گی۔

مشارکہ اور مضاربہ کے کنٹریکٹس کو بھی ملایا جاسکتا ہے۔ اسلامی بینک مضاربہ کی بنیاد پر پبلک سے رقوم لیتے ہیں وہ اس شرط پر اپنا سرمایہ بھی متعلقہ پولز میں لگا سکتے ہیں کہ ڈپازٹرز یعنی سلیپنگ پارٹنرز کا منافع کل سرمائے میں اُن کے حصے کے تناسب سے زیادہ نہ ہو (تفصیل شرکۃ کے باب میں دیکھی جاسکتی ہے)

ایجنسی یعنی وکالۃ اور گارنٹی یعنی کفالۃ کے معاملات کو بھی بیع اور اجارہ کے کنٹریکٹس کے ساتھ اس شرط پر ملایا جاسکتا ہے کہ متفرق معاہدوں میں حقوق وواجبات الگ الگ اور متعلقہ قوائد کے تحت طے پائیں۔

اس طرح اسلامی بینک متفرق موڈز کو ملا کر پروڈکٹس تیار کرسکتے ہیں۔ مثال کے طور پر شپمنٹ سے پہلے برآمدی مالکاری کے لیے سلم یا استصناع اور مرابحہ کو ملایا جاسکتا ہے، مشارکہ متناقصہ عملی طور پر شرکۃ اور اجارہ پر مشتمل ہوتا ہے لیکن بیع کی شکل میں ایک تیسرا عقد بھی اس طرح ملایا جاسکتا ہے کہ یونٹس کی فروخت الگ معاملہ رہے۔ مرابحہ، مشارکہ، اجارہ، سلم اور استصناع سمیت تمام بڑے معاہدوں میں بینک گاہک یا کسی تھرڈ پارٹی کے ساتھ وکالۃ اور وعدہ کے معاملات بھی کرسکتے ہیں۔ ان تمام صورتوں میں شریعت کا تقاضہ صرف یہ ہے کہ تمام معاہدات اور متعلقہ معاملے الگ الگ اور اپنے اپنے قوائد کے مطابق طے پائیں کیونکہ ایک دوسرے پر منحصر معاہدات اور سودے متعلقہ فریقوں کے حقوق وواجبات کو غیر یقینی بنانے کے ساتھ ساتھ ایک دوسرے کے استحصال کا سبب بنتے ہیں۔

گاہکوں سے لازم وعدے لینا:

اسلامی بینک اپنے گاہکوں کی طرف سے کیے جانے والے ''خرید کے وعدے'' کو لازم قرار دیتے ہیں۔ یہ پہلو بھی تنقید کی زد میں ہے۔ لیکن یہ بات بذاتِ خود اسلامی تصورات کے خلاف ہے کہ وعدہ کو ایفا کرنا لازمی نہ سمجھا جائے۔ مزید برآں اس میں شریعت کے کسی بنیادی اصول کی خلاف ورزی نہیں ہوتی۔ وعدہ کرنے والا فریق ثانی کو یقین دلانے کے لیے از خود یہ اقرار کرتا ہے کہ وہ اپنی بات پر پکا رہے گا اور لین دین مکمل کرے گا۔ چنانچہ اسلامی مالکاری کی مروّجہ تھیوری کے مطابق معاہدات کو عملی شکل دینے کی راہ میں پیش آمدہ مسائل کو مدّنظر رکھتے ہوئے وعدوں کو لازم (Binding) قرار دینے پر اجماع ہوا ہے۔ (دیکھیے باب 5، سیکشن 5.6)۔ کسی مالی یا مالیاتی لین دین میں ایک فریق کی طرف سے کیا گیا وعدہ قابلِ نفاذ ہونا چاہیے اِلا یہ کہ حالات اُس کے قابو سے باہر ہوں۔ اگر وعدے کے مطابق عمداً پرفارم نہیں کیا جاتا تو دوسرے فریق کے ہونے والے نقصان کی تلافی کرنا انصاف کے تقاضوں کے عین مطابق ہے۔

مذکورہ بالا اجماع کی منطق یہ ہے کہ بہت سے معاملات میں لازم وعدے ایک کاروباری ضرورت بن جاتے ہیں جس کے بغیر جائز کاروبار کا چلنا نہ صرف مشکل ہو جاتا بلکہ اُس سے بے اصول اور بددیانت لوگوں کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔ جبکہ ایسے وعدوں کو لازم قرار دینے سے شریعت کے کسی حکم کی مخالفت نہیں ہوتی۔ وعدوں کے عدمِ لزوم سے اسلامی بینکوں کے مرابحہ لآمر بالشراء، اجارہ منتھیہ بالتملیک، مشارکہ متناقصہ اور سلم واستصناع کے ذریعے خریدی جانے والی اشیاً کو آگے فروخت کرنے کے معاملات میں بہت گھمبیر مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ چنانچہ اباحۃ الأصلیہ (ایسی تمام معاشی سرگرمیاں اور کام جن سے کسی نص کی رو سے روکا نہیں گیا وہ جائز ہیں) کے اصول کے تحت معاصر فقہا کا اس سوچ پر اجماع ہو چکا ہے کہ لازم وعدہ لینا جائز امور میں شامل ہے۔

17.4.4 نادھندگان پر جرمانہ عائد کرنا:

اس حوالے سے کہا جاتا ہے کہ قرآن پاک مقروضوں کو زیادہ سے زیادہ وقت دینے اور حتیٰ کہ اصل زر بھی معاف کرنے کی تلقین کرتا ہے جبکہ اسلامی بینک ادائیگی میں تاخیر کرنے والوں پر جرمانے عائد کرتے ہیں جو سودی بینکوں کی طرح فیصد فی یوم / سالانہ کے حساب سے ہوتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں مالکاری کی لاگت سودی بینکوں کے مساوی بلکہ اُس سے بھی زیادہ ہو جاتی ہے۔

نادھندگی دنیا بھر کے مالیاتی نظام کے لیے سب سے بڑا چیلنج بن چکا ہے۔ روایتی سودی نظام میں اس کو روکنے کے لیے یا کم سے کم اُس کی حوصلہ شکنی کرنے کے لیے ایک خودکار طریقہ موجود ہے جس کے مطابق عدم ادائیگی کی صورت میں واجب الادا رقم خود بخود بڑھتی رہتی ہے اور سودی بینکوں کی سودی آمدن میں اضافہ جاری رہتا ہے۔ لیکن چونکہ اسلامی بینک ایسا کوئی چارج نہیں لگا سکتے انہیں اس بات کی اجازت دی

گئی ہے کہ گاہکوں میں معیاری لین دین کا ڈسپلن قائم کرنے کے لیے اُن پر جرمانے عائد کریں جو بینکوں کی آمدن کا حصہ نہ بنیں اور بطور چیریٹی شریعہ بورڈ کی نگرانی میں خرچ کیے جائیں۔

عملاً صورتِ حال اتنی سادہ نہیں جتنی اعتراض کرنے والے خیال کرتے ہیں۔ مالکاری حاصل کرنے والے عموماً صاحبِ ثروت کاروباری لوگ ہوتے ہیں، اُن میں سے بہت سے لوگ اپنی پُرتعیش زندگی تو جاری رکھتے ہیں مگر بینکوں کے واجب الادا بروقت ادا نہیں کرتے۔ اس صورت میں وہ ایسے مقروضوں میں شامل نہیں جو مالی مشکلات کی وجہ سے کوشش کے باوجود اپنے واجبات کی ادائیگی سے قاصر رہتے ہیں اور جو زیادہ وقت اور قرضہ جات کی معافی کا حق رکھتے ہیں۔ اسلام میں قرضوں اور واجبات کی بروقت ادائیگی کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ چنانچہ ہمیں حقیقتاً مشکل میں گھرے ہوئے اور عمداً ادئیگیاں نہ کرنے والوں کے درمیان فرق کرنا ہوگا۔ شرعی اصولوں کے مطابق عمداً ادائیگی نہ کرنے والا غاصب کی مانند ہے جس سے چھینی ہوئی چیز بمعہ اُس کے افادہ کے جو اُس نے اُس دوران حاصل کیا ہو، واپس لی جاتی ہوتی ہے۔

اس سلسلے میں ہمیں قرض اور دَین میں فرق کو بھی ملحوظِ خاطر رکھنا چاہیے اس لیے کہ فقہا نے اسے صرف دَیون کے لیے جائز قرار دیا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ قرض کی صورت میں مقروض کو ضرورت کے تحت مزید وقت دیا جائے۔ اگر واجبات کسی ادھار لین دین سے ہیں جن کی ادائیگی میں مدیون ٹال مٹول سے کام لے رہا ہے تو اُس کی حوصلہ شکنی کے لیے اُس پر جرمانہ عائد کیا جا سکتا ہے جو چیریٹی اکاؤنٹ میں ڈالا جائے۔ بعض صورتوں میں کورٹ یا کسی مصالحتی کمیٹی کے ذریعے اُس مقدار کا ایک حصہ متعلقہ بینک کو بطور زرِ تلافی بھی مل سکتا ہے (اس پہلو پر ہم باب 7، سیکشن 7.13 میں بحث کر آئے ہیں)

انہی حقائق کو مدنظر رکھ کر جدہ کی اسلامک فقہ اکیڈمی نے قرار دیا کہ بینکوں کے معاہدے میں بطور چیریٹی جرمانے کی شق رکھی جا سکتی ہے لیکن اگر گاہک ثابت کر دے کہ اُس کی طرف سے ادائیگی میں تاخیر اُس کے کنٹرول سے باہر حالات کی وجہ سے ہوئی یا یہ کہ اُس کی تاخیر کی وجہ سے بینک کو کوئی نقصان نہیں ہوا تو جرمانے کی شق کالعدم ہو جائے گی۔

واجبات کی عدمِ ادائیگی یا ڈیفالٹ بڑی حد تک سرمایہ دارانہ اور سودی نظام کے استحصال پر مبنی اصولوں اور قانونی سطح پر چور دروازوں کی موجودگی کی وجہ سے ہوتا ہے۔ اسلامی ڈھانچے میں مدیونین کو ایسی رعایتیں نہیں دی گئیں کہ اگرچہ وہ کروڑوں روپے کی جائیداد کے مالک ہوں مگر صرف قانونی چور دروازوں اور غلط پروسیجر کی مدد سے وہ اپنے واجبات کی ادائیگی سے فرار اختیار کر سکیں۔ چونکہ اسلامی بینکوں کو بھی مجموعی طور پر اُسی فضا میں ہی کام کرنا پڑتا ہے اس لیے شریعہ اسکالرز نے انہیں اجازت دی ہے کہ ڈیفالٹ کی صورت میں وہ چیریٹی کے لیے جرمانے عائد کریں۔ بروقت عدمِ ادائیگی کی صورت میں اسلامی بینکوں کا نقصان سودی بینکوں کی نسبت زیادہ ہوتا ہے۔ وہ کاسٹ آف فنڈ اور زرِ تلافی (Liquidated Damages) نہیں لے سکتے۔ چونکہ ڈیفالٹ کا اثر حتمی طور پر ڈپازٹرز یعنی پبلک پر ہوتا ہے اس لیے اسلامی بینکوں کے لیے ضروری

ہے کہ اسے کم سے کم رکھنے کے لیے اقدامات کریں جن میں ایک یہ ہے کہ اس طرزِ عمل کی حوصلہ شکنی کے لیے مالی جرمانے عائد کریں۔

بعض لوگوں کی رائے ہے کہ مالی سزا کی بجائے بروقت ادائیگی نہ کرنے والوں کو قید میں ڈالا جائے اور اُن کی ضمانت سے وصولی جائے۔ ضمانت کو فروخت کر کے وصولی کرنا بھی اگرچہ اہم قدم ہے مگر بعض صورتوں میں یہ نہ صرف جلد ممکن نہیں ہوتا بلکہ گاہکوں کے لیے زیادہ مسائل کا سبب بنتا ہے۔ تھوڑی سی رقم کے بدلے لوگ اپنے گھروں اور قیمتی جائیدادوں سے محروم ہو سکتے ہیں۔ اسی طرح قید یا جسمانی سزا اگرچہ ایک موثر علاج ہے مگر یہ بہت سے سماجی اور انتظامی مسائل پیدا کر سکتا ہے۔ اس لیے مسئلے کے مناسب حل کے لیے نہ صرف قانونی اصلاحات ضروری ہیں بلکہ مالی سزاؤں کی بھی اجازت ہونی چاہیے۔ مگر ایسی رقوم چیریٹی کے لیے خرچ ہونا چاہئیں۔

17.4.5 اوور ہیڈ اخراجات اور خسارے کی مالکاری کے لیے رقوم کی فراہمی:

پورے نظام کے طور پر اسلامی بینکاری پر ایک اعتراض یہ بھی کیا جاتا ہے کہ اگر تمام معاملات کو حقیقی اثاثہ جات سے منسلک کرنا لازم ہے تو منصوبوں کے اوور ہیڈ اخراجات کے لیے نقدی اور خسارے کی مالکاری کیسے فراہم کی جاسکتی ہے۔ اسلامی فائنانس میں کئی موڈز اور طریقے ایسے بھی ہیں جن کی بنیاد پر نقدی کی ضروریات پوری کی جاسکتی ہیں۔ سلم اور استصناع جیسے مستقبل کے سودے اس کی بہترین مثال ہیں نبی ﷺ کی طرف سے دی گئی اجازت کی بنیاد پر کسی مثلی شئے کو تیار کرنے والا اپنی پیداوار ایڈوانس میں فروخت کر کے اپنے پیداواری اخراجات پورا کرنے کے ساتھ ساتھ صرفی ضرورتیں بھی پوری کر سکتا ہے۔ اسی طرح حکومتی اور مشترکہ سرمائے کے شعبے کی ضرورتیں شراکت اور اجارہ کی بنیاد پر جاری کئے جانے والے صکوک کے ذریعے پوری ہو سکتی ہیں۔

17.4.6 مروجہ اسلامی بینکاری کے سماجی ؍معاشی اثرات:

مروجہ اسلامی بینکاری پر ایک اعتراض یہ بھی کیا جاتا ہے کہ یہ اسلامی معاشیات کے سماجی و معاشی اہداف کو پورا کرنے سے قاصر ہے۔ کافی حد تک یہ اعتراض بجا ہے۔ اسلامی بینکاری کی ابتدا کرنے والے کئی ماہرین نے اس بات پر شدید خدشات کا اظہار کیا ہے کہ ایکوٹی پر مبنی موڈز کو استعمال میں لانے کی بجائے مکمل انحصار دیون پیدا کرنے والے موڈز پر کیا جا رہا ہے۔ اگر اسلامی مالکاری ادارے حکومتوں، پالیسی بنانے والوں اور ریگولیٹرز کی طرف سے مکمل سپورٹ کے بغیر مقابلے کی فضا میں کام کرنے پر مجبور کئے جاتے رہے تو وہ کبھی بھی اُن مقاصد کو پورا کرنے کے لیے معاون ثابت نہیں ہو سکتے جن کا تعین فکرِ اسلامی کی نشاۃِ ثانیہ کے وقت اسلامی مالکاری نظام کی بنیاد رکھنے والوں نے کیا تھا۔

لیکن کچھ لوگوں کا رویہ اور سوچ زیادہ ہی سخت ہیں جو آج کی اسلامی بینکاری کو ''شرعی اصولوں کو توڑ

مروڑ کر روایتی مغربی بینکاری نظام کو جائز قرار دینے کی کوشش' تصور کرتے ہیں۔[1] ایسے محسوس ہوتا ہے کہ اس طرح کے ریمارکس دینے والے ماہرین متعلقہ امور میں اپنی گہری علمیّت کے باوجود اسلامی بینکاری و مالکاری کے تصورات اور فلسفے کو سمجھنے کی پوری کوشش ہی نہیں کرتے۔ مزید برآں انہیں ایسے گھمبیر مسائل کو ذہن میں رکھنا چاہیے جن کا سامنا آج کے بنی نوع انسان کو اسلامی اصولوں پر عملدر آمد کے وقت کرنا پڑتا ہے (جیسا کہ ڈاکٹر نجات اللہ صدیقی نے ڈاکٹر اسد زمان کے مذکورہ ریمارکس پر تبصرہ کرتے ہوئے کہا ہے)۔ پروفیسر خورشید احمد، ڈاکٹر اسد زمان کی سوچ پر تبصرہ کرتے ہوئے لکھتے ہیں: ''ہم سب بھی اس بات پر فکر مند ہیں کہ ایکویٹی پر مبنی نظام کی ترویج کے لیے باقاعدہ اور طویل المدت مساعی کی ضرورت ہے جو ابھی تک نہیں کی گئیں۔ یہ ایک بڑا سانحہ ہو گا کہ اسلامی مالیاتی نظام کے حوالے سے کی جانے والی موجودہ تحریک اُس نہج پر کام نہیں کرتی۔ لیکن یہ بھی کوئی اچھی بات نہیں کہ اب تک کی جانے والی تمام کوششوں کو سودی بینکاری ماڈل کو جائز قرار دلوانے کا ایک ذریعہ خیال کیا جائے۔''

ایک قابل غور پہلو یہ بھی ہے کہ بینکاری معاشیات کا صرف ایک جزو ہے۔ حقیقی فائدہ اُٹھانے کے لیے ضروری ہے کہ حکومتوں کا مالیاتی نظام بھی انصاف اور ایکوٹی پر مبنی طریقوں پر استوار کیا جائے۔ ایکوٹی پر بنیاد رکھنے والے موڈز کے استعمال کی ضرورت اور اُس کے مواقع پر بحث آخری باب ''اگلا قدم۔ مجوزہ حکمتِ عملی'' میں کی جائے گی۔

17.5 نتیجہ:

اسلامی بینکاری کا اُبھرتا ہوا نظام نہ صرف اُن لوگوں کی طرف سے تنقید کی زد میں ہے جو انٹرسٹ کو ممنوع ہی نہیں گردانتے بلکہ ایسے متقی اور نیک دل عام مسلمان اور عالم فاضل لوگ بھی اس کے بارے میں کئی ایک غلط فہمیوں کا شکار ہیں جو خالص اسلامی نظام کی خواہش رکھتے ہیں مگر اس کی راہ میں حائل مسائل اور تدریجی مشکلات کو کوئی وزن نہیں دیتے۔ اسلامی بینکاری کا تصور اور فلسفہ ٹھوس بنیادوں پر قائم ہے اور دنیا بھر میں زیادہ سے زیادہ لوگ اسے قبول کر رہے ہیں۔ اب اس کو عملی جامہ پہنانے والوں کا کام ہے کہ وہ اس کے بارے میں غلط فہمیوں اور شبہات کو ختم کرنے کے لیے خواص و عام میں آگہی پیدا کرنے کی کوشش کریں۔

عملی اطلاق کے لحاظ سے اسلامی مالکاری اداروں کے لیے لازم ہے کہ وہ سسٹم کے اور آپریشنز سے متعلق خطرات کو کنٹرول میں رکھنے کے لیے مؤثر اور سخت انٹرنل کنٹرول نافذ کریں۔ اس نئے نظام کی دیرپا بنیادوں پر ترقی کے لیے ضروری ہے کہ ہر سطح کے آپریشنل اسٹاف کو ٹریننگ دی جائے جس کا مقصد اسٹاف کی سوچ اور اسلامی مالکاری نظام سے اُن کے لگاؤ اور اُس پر ان کے اعتماد میں اضافہ کرنا ہو۔ سرمایہ کاروں اور ڈیپازٹرز کے رسک پروفائل کو مدِنظر رکھتے ہوئے اور مالکاری کے لحاظ سے کاروباری نوعیت کے

---

[1] زمان، 2006، ڈاکٹر اسد زمان کی اس سوچ کے بارے میں ڈاکٹر نجات اللہ صدیقی اور پروفیسر خورشید احمد کے جواب کے لیے دیکھیے صدیقی 2006b اور احمد، خورشید 2006۔

مطابق شراکتی طریقے یعنی ایکوئٹی سے متعلق موڈز کے زیادہ سے زیادہ استعمال کے لیے اسٹاف کو لگن سے کام کرنا ہوگا۔ اس جانب ابتدا کنسائنمنٹ کی بنیاد پر تجارتی مالکاری (جس میں ہر کھیپ کے منافع کا حساب الگ الگ ہو جاتا ہے)، چھوٹے کاروبار اور شراکتی بنیادوں پر کی جانے والی سیکوریٹائزیشن اور فنڈ مینجمنٹ سے کی جاسکتی ہے۔

اسلامی بینکوں کے لیے مالی ضمانت اور گارنٹی لینا بالکل جائز ہے تاہم انہیں ایسے گاہکوں کے لیے بھی مالکاری کی سہولتیں فراہم کرنی چاہئیں جو پیداواری اور نفع آور کام کی اہلیت تو رکھتے ہیں مگر کاروبار شروع کرنے کے لیے مالی سیکوریٹی دینے کی پوزیشن میں نہیں ہیں۔ انہیں شخصی یا گروپ گارنٹی کی بنیاد پر مالکاری سہولیات فراہم کرنے سے پبلک کے ایک بڑے طبقے کی مالی حالت کو بہتر بنایا جاسکتا ہے۔

❀❀❀

18
سفارشات اور مجوزہ حکمت عملی

18.1 تعارف:

جیسا کہ کتاب کے ابتدائی باب میں نشاندہی کی گئی ہے، یہ بات یقین سے کہی جا سکتی ہے کہ آج کے انسان کو درپیش سماجی و معاشی مسائل غیر حقیقی اثاثہ جات بالخصوص ریزرو کرنسیوں کی بے محابہ تخلیق اور طلب و رسد کی قوتوں کو ہر لحاظ سے دی جانے والی کھلی چھوٹ جو ''فرد کی آزادی''، بغیر کسی پابندی کے ذاتی مفاد پر زور اور استحصال پر مبنی سودی نظام کے تحت کام کرتی ہیں، کی وجہ سے ہیں۔ اگر غیر حقیقی زری اثاثہ جات کی تخلیق اتنی آسانی سے اور اتنی عام نہ کی جاتی جتنی کہ پچھلی کئی دہائیوں میں کی گئی ہے تو بے شمار انسانی جانوں کی اتلاف اور کئی معاشروں کو معاشی لحاظ سے بڑے نقصان سے بچایا جا سکتا تھا۔[1] چنانچہ اس گھمبیر صورتحال کا حل بھی یہ ہے کہ زری اثاثہ جات کی تخلیق کو مؤثر ضابطوں کے تحت لایا جائے، ذاتی مفاد کو معاشرتی مفاد اور کاروباری اخلاقیات کے تحت منضبط کیا جائے اور بدعنوانی و استحصال کا سبب بننے والے مالیاتی نظام کو سودی استحصال اور جوئے جیسے عوامل سے پاک کیا جائے۔ اس طرح انسان اللہ کی طرف سے ودیعت کردہ بے شمار وسائل کو زیادہ سے زیادہ لوگوں کے مفاد کے لیے استعمال کر سکے گا۔ اسلامی فائنانس اس اصلاحاتی ایجنڈے کے لیے ایک ٹھوس بنیاد فراہم کرتی ہے۔ یہ انسان پر منحصر ہے کہ اس سے کماحقہ استفادہ کیسے کرتا ہے۔

اس کتاب میں زیادہ تر مذکورہ بالا ایجنڈے کے دوسرے حصہ کو زیر بحث لایا گیا ہے کہ کس طرح مالیاتی نظام کو افراد اور کم سے کم لوگوں کی بجائے وسیع پیمانے پر انسانی معاشروں کے لیے مفید بنایا جائے۔ اس آخری باب میں دی گئی سفارشات اور تاثرات کا تعلق درج ذیل دو پہلوؤں سے ہے۔

1. حکومتوں، مشترکہ سرمایہ کے اداروں اور مالیاتی اداروں میں ڈسپلن پیدا کرنے کے لیے کلی سطح پر حکمتِ عملی اپنائی جائے جس کا مقصد بالآخر غیر حقیقی اثاثہ جات کی تخلیق کو روکنا ہو۔
2. اسلامی بینکاری و مالکاری نظام کے فلسفے اور اصولوں کی بنیاد پر کس طرح ایسے مالیاتی نظام کو پائیدار بنیادوں پر قائم کیا جائے جو بہر حال ٹھوس اور حقیقی اثاثوں اور دنیا بھر کے لوگوں کی طرف سے پسند کیے

---

[1] مثال کے طور پر حالیہ عراق اور افغانستان جنگوں میں، جن کے لیے سرمایہ خسارے کی مالکاری یا ریزرو کرنسی (ڈالر) کی تخلیق سے فراہم کیا گیا، لاکھوں بے قصور انسان اپنی جانوں سے ہاتھ دھو بیٹھے۔ آزاد ذرائع کے مطابق (دسمبر 2007 تک) عراق کی جنگ پر 1000 ارب ڈالر خرچ کئے جا چکے تھے۔
(http://www.msubc.msn.com/id/11880954/)

جانے والے کاروباری اخلاقی اصولوں پر مبنی ہو۔[1]

18.2 پالیسی سازوں کے لیے لائحہ عمل:

اسلامی مالکاری نظریئے میں اصولوں اور کاروباری طریقوں کے لحاظ سے ترقی کی نہ صرف وسیع گنجائش موجود ہے بلکہ چوردروازوں اور غیر ضروری رخنوں کا امکان بھی کم سے کم ہے۔ کاروباری رسک سے منسلک سرمائے کی زیادہ سے زیادہ فراہمی جو جدید معیشتوں کی ترقی کے لیے اہم ترین عنصر ہے، غیر ضروری اور مہلک خطرات سے اجتناب (جو غرر اور جوئے کی پابندی کی بدولت ہے)، حقیقی اثاثہ جات سے متعلق معاشی سرگرمیوں پر مبنی متوازن آمدن کے ڈھانچے اور کسی معیشت میں حقیقی ترقی کے مواقع کے مطابق زر کے پھیلاؤ کے زریں اصول پائیدار ترقی اور بہتر تقسیم آمدن و پیداوار کے لیے مستحکم بنیادیں فراہم کرتے ہیں۔ طویل مدت کے لیے انسانی معاشروں کی بہبود و ترقی کا انحصار اس بات پر ہے کہ متفرق نظریات اور معلومات سے ایک دوسرے کو آگاہی دی جائے اور پھر میرٹ کی بنیاد پر بہترین فلاسفی کو معاشی و سماجی نظام کی بنیاد بنایا جائے۔ پالیسی سازوں اور عالمی سطح پر لیڈروں کا فرض ہے کہ اچھی اور بہتر چیز، وِزڈم اور علم جہاں اور جس سے بھی ملتا ہے اُس سے بحیثیتِ کُل انسانیت کی بھلائی کے لیے استفادہ کی کوشش کریں۔

''ساؤتھ'' نامی میگزین نے نومبر 1986 کے شمارے میں اسلامی بینکاری کے سروے میں کہا تھا ''اسلامی بینکاری، جیسا کہ ایک نئے نظام کو نام دیا گیا ہے، کو مغرب میں پہلے پہلے بنیاد پرستی کا نام دے کر مذاق کا نشانہ بنایا گیا، پھر اُسے برداشت کیا گیا۔ محتاط جائزے کے بعد اب اسے مغرب کے مالیاتی اداروں اور اسلامی دنیا کے سودی اداروں میں اپنایا جا رہا ہے، یہ صنعت ساکھ کے بحران سے کامیابی سے نکل آئی ہے اور اب اُسے صرف وحیِ الٰہی یا حکمِ ربی کے طور پر نہیں لیا جا رہا (بلکہ ایک عملی طریقہ کاروبار کے طور پر) متاثر کن ترقی کے بعد اب اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے زیادہ عملی اور سائنسی بنیادوں پر کام کرنے لگے ہیں۔''[2]

مغرب کے ایک نمائندہ رسالے کی یہ بات دو دہائیاں قبل کی تھی۔ اب صورتِ حال مزید بہتر ہو گئی ہے۔ اس نے ترقی یافتہ ممالک کے لیے مڈل ایسٹ کے ممالک اور حتیٰ کہ مسلمان اقلیتوں والے ملکوں میں کاروبار کے وسیع مواقع فراہم کیے ہیں۔ حقیقی اثاثہ جات پر مبنی بینکاری جس میں شرعی اصولوں سے مطابقت کی ضرورت کے طور پر اور اخلاقی اصولوں کی مسلّمہ اہمیت کے پیشِ نظر مؤثر انضباط کا ایک خودکار طریقہ کار موجود ہے، سے توقع کی جا سکتی ہے کہ مالکاری اداروں میں انٹرنل کنٹرولز بہتر سے بہتر ہوں گے اور مالیاتی نظام کو استحکام ملے گا۔

اگر اس نظام کو عالمی سطح پر اور وسیع پیمانے پر اپنایا جائے تو یہ وسائل کے ضیاع اور لوٹ کھسوٹ، جوئے اور

---

① قارئین سے گذارش ہے کہ اس حوالے سے بحث کے لیے پہلے باب کا مطالعہ فرمائیں۔

② "South" لندن، نومبر 1986۔

اعتبار کی بے تحاشا تخلیق کا لازمی نتیجہ ہیں، کے کمتر مواقع کی بدولت ملکی اور عالمی سطحوں پر متوازن معاشی ترقی میں اہم کردار ادا کر سکتا ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ ہر معاشرے میں عوامی سطح پر ذہن سازی کرنے والے لوگ شہرت رکھنے والے ماہرین اور بالخصوص بین الاقوامی مالیاتی فنڈ (آئی ایم ایف) اور ورلڈ بینک کے معیشت دانوں اور بڑے ممالک کی حکومتوں میں پالیسی سازوں کو اس بات کی ترغیب دلانے کے لیے باقاعدہ تحریک شروع کریں کہ وہ قومی و عالمی سطحوں پر تجارتی و مالیاتی نظام کو انصاف اور مساویانہ بنیادوں پر استوار کرنے کے لیے پالیسیاں وضع کریں۔

اور یہ کوئی انوکھی بات نہیں۔ اس سے قبل بھی کئی ایک بااثر لیڈر اور ماہرین ''گرین فائنانس'' اور ضابطۂ اخلاق پر مبنی سرمایہ کاری (Ethical Investment) کی اصطلاحات استعمال کر رہے ہیں۔ ایسی حکمتِ عملی وضع کرنی ہوگی کہ دنیا بھر میں حقیقی اثاثہ جات پر مبنی مالکاری کی طلب میں اضافہ ہو۔ اس مقصد کے لیے اسلامی مالکاری فلسفہ بہترین بنیاد فراہم کرتا ہے۔ شفاف اور عدل و انصاف پر مبنی معاملات اور سماجی اور ذمہ داریوں سے عہدہ برآ ہونا اس فلسفے اور نظام کے بنیادی عوامل ہیں۔ یہ ایسے متبادل عالمی نظام کی بنیاد بننے کی اہلیت رکھتا ہے جو تمام معاشروں کے لیے فائدہ منداور مسلم و غیر مسلم قوموں کے مابین مثبت تعلق قائم کرنے میں معاون ثابت ہو سکتا ہے جس کی آج دنیا کو شدید ضرورت ہے۔ اس کے لیے عالمی سطح پر درج ذیل اقدامات درکار ہوں گے۔

1. عالمی سطح پر ادائیگیوں کے نظام میں تنوع پیدا کرنے کے لیے ریزرو کرنسیوں کی تعداد میں اضافہ کیا جائے۔ اس کے لیے نہ صرف یورو اور جاپان اور چین جیسے ملکوں کی مضبوط کرنسیوں کے کردار کو بڑھا جائے بلکہ دیگر علاقائی یا گروپوں کی بنیاد پر نئی ریزرو کرنسیاں بھی متعارف کرائی جائیں۔ مثال کے طور پر علاقائی سطحوں پر ادائیگیوں کے لیے جنوب مشرقی ایشیا، وسطی ایشیا، مشرقِ بعید، مڈل ایسٹ، افریقہ، لاطینی امریکہ اور دیگر علاقوں کے ممالک باہمی ادائیگیوں کے لیے اپنی کرنسیاں متعارف کرائیں۔ ایک وسیع پیمانے پر مؤثر کرنسی کے حوالے سے او آئی سی ایک بہت بہتر فورم بن سکتا ہے۔ اگر عالمی مالیاتی نظام کی ممکنہ تباہی سے بچنا مقصود ہے تو عالمی مالیاتی اداروں کو زیادہ سے زیادہ ریزرو کرنسیوں والے نظام کو متعارف کرانے میں تعاون کرنا ہوگا۔ اس سے عالمی معیشت بھی پائیدار بنیادوں پر کام کرنے کے قابل ہو جائے گی۔ اس تجویز پر مؤثر عملدرآمد کے لیے امریکہ سے بھی تقاضا کیا جائے کہ خود اپنی اور انسانیت کی بھلائی کے لیے نہ صرف یہ کہ روڑے نہ اٹکائے بلکہ معاونت کرے۔[1] 1945 کی طرح ایک ''بریٹین وڈز کانفرنس'' منعقد کی جائے جس میں ملکی اور ریزرو کرنسیوں کی تخلیق کے لیے ضابطے کا تعین کیا جائے۔

[1] امریکی مصنف جناب جان پرکن نے اپنی کتاب "Confessions of an Economic Hitman" ⇦⇦

2. تمام معیشتوں میں زر اور اعتبار کی تخلیق کو حقیقی شعبے کی افزائش سے منسلک کیا جائے۔ معاشیات کے ماہرین کو ایسی پالیسیاں وضع کرنی چاہئیں کہ زری اثاثہ جات میں اضافہ متعلقہ اکانومی کے ترقی کے مواقع پر منحصر ہو۔ اثاثوں، کاروبار اور پیداوار میں ممکنہ افزائش کو مدِ نظر رکھ کر ہی زری اثاثہ جات کی تخلیق میں اضافے کی گنجائش رکھی جائے۔ دوسرے الفاظ میں سرمایہ کاری سٹوفکیٹ اور مالیاتی وثائق موجودہ حقیقی اثاثہ جات اور اُن میں ممکنہ بڑھوتری کی بنیاد پر جاری کیے جانے چاہئیں۔ اس مقصد کے لیے اسلامی مالکاری نظام میں صکوک جاری کرنے کے شرعی لوازمات پر سختی سے عمل ایک اہم کردار ادا کر سکتا ہے۔

3. قرضوں کی شکل میں مالکاری قرض دینے اور لینے والے ممالک کے اہلکاران کی بددیانتی کی وجہ سے وسائل کی لوٹ کھسوٹ پر منتج ہوتی ہے جس کا غریب اور ترقی پذیر ممالک کو بہت تلخ تجربہ ہے۔ اس کو مالکاری کے ان طریقوں سے بدلا جائے:۔(i) مدد دینے والے ممالک کی طرف سے اشیاء پیدا کرنے والے اور خدمات کے شعبوں میں بلاواسطہ سرمایہ کاری کی جائے، (ii) شفاف اور کڑی نگرانی کے تحت منصوبہ جات کی بنیاد پر سرمایہ کاری کی جائے، (iii) ترقی پذیر ممالک میں ایکوئٹی مارکیٹ کی ترقی کے لیے حکومتوں اور عالمی سطح پر کام کرنے والی کارپوریشنوں کی طرف سے پورٹفولیو سرمایہ کاری بڑھائی جائے، اور (iv) دنیا کے کسی بھی حصے میں قدرتی آفات اور جنگوں کے اثرات (جو خود بڑی طاقتوں کی مداخلت کی وجہ سے پیدا ہوئے ہیں) کو کم کرنے کے لیے اشیاء یا بغیر کسی ریٹرن کے قرضہ جات اس بات کو یقینی بناتے ہوئے فراہم کیے جائیں کہ وسائل کی خورد برد نہ ہو۔ سود کی بنیاد پر دی جانے والی مالی امداد غریب ملکوں کے لیے تو تباہ کُن ہے ہی، لیکن اس سے خود عالمی مالیاتی نظام کو بھی خطرات لاحق ہیں۔ [1]

4. غریب اقوام کو دی جانے والی ''فارن ایڈ'' صحیح معنوں میں مالی مدد کی شکل میں ہونی چاہئیں تا کہ وہ واقعتاً اس سے استفادہ کریں۔

⇐⇐ میں بیان کیے گئے مشاہدات، جن کو پہلے باب میں بھی مختصراً بیان کیا گیا ہے، ذہن میں رکھے جائیں، دلچسپی رکھنے والے قارئین اُن کی کتاب کے صفحات xi-xiv اور 211-225 کا خاص طور پر مطالعہ فرمائیں۔ اپنا ایک مشاہدہ انہوں نے اس طرح بیان کیا ہے: ''کسی مسئلے کو تسلیم کر لینا اُس کے حل کی طرف پہلی سیڑھی ہوتا ہے، اسی طرح ایک گناہ یا غلطی کا اقرار کر لینا آئندہ کے لیے اُس سے کنارہ کشی کرنے کا آغاز ہوتا ہے۔ خواہش ہے کہ یہ کتاب ہمارے قومی مسائل کے حل کی ابتدا ثابت ہو اور خلوص و وفاداری کے نئے جذبوں کو جنم دے جن کی بدولت ہم متوازن اور احترامِ آدمیت والے معاشرے تشکیل دے سکیں۔ (P:xiv)

[1] تفصیل کے لیے دیکھیے چھاپرا، 2002، ص:235-219۔

5. توقع ہے کہ اگر اسلامی مالکاری و بینکاری کے ماہرین اس نظام کو مناسب اور موثر طریقے سے متعارف کرائیں تو تمام مذاہب کے پیروکار اس کی طرف مائل ہوں۔ اس نظام کو مذہبی یا اخلاقی ضرورتوں کے تحت اپنانے سے یہ نظام ایسے لوگوں کی بچتوں کو حقیقی کاروبار اور سرمایہ کاری کے دھارے میں لاکر معاشی افزائش کا بڑا ذریعہ بن سکتا ہے جو اس سے قبل اخلاقی اور مذہبی لحاظ سے اپنے وسائل کو باقاعدہ بینکاری نظام سے دور رکھنے پر مجبور تھے۔ اس نظریے کو عام کرنا کہ سود تمام مذاہب کی طرف سے حرام قرار دیا گیا ہے، اہم کردار ادا کر سکتا ہے۔

18.2.1 مسلمان ریاستیں اور اسلامی مالکاری نظام:

اگرچہ اسلامی مالیاتی اصول دنیا بھر میں قابل عمل ہونے کا لوہا منوا چکے ہیں اور ممکنہ فوائد سے استفادہ کے لیے بے شمار اسلامی مالیاتی ادارے اور بڑے بڑے گروپ منافع کے لیے اس کو زیادہ سے زیادہ اپنا رہے ہیں مگر حکومتی سطح پر مسلمان ریاستیں اس حوالے سے کوئی موثر کردار ادا نہیں کر رہیں۔ صرف ایک یا دو ممالک ہی مستثنیٰ ہو سکتے ہیں جو قومی سطح پر اس نظام کو اپنانے کی کوشش کر رہے ہیں۔ اب جبکہ اثاثوں پر مبنی اور کاروباری خطرات سے منسلک مالیاتی نظام کی بنیاد رکھی جا چکی اور اس حوالے سے پہلے ہی کئی سنگِ میل عبور ہو چکے ہیں جن میں عالمی سطح پر اس نظام کی بڑھتی ہوئی مقبولیت سب سے نمایاں ہے، ضروری ہے کہ اسلامی ممالک ریاستی سطح پر اس کی ترقی کے لیے بھرپور حصہ لیں۔ زر کی تخلیق کو حقیقی اثاثوں سے منسلک کریں اور فیئر پلے اور رسک شیئرنگ کی بنیاد پر کلی اور جزوی سطحوں پر مالیاتی خدمات کے شعبے کو استوار کریں۔

گذشتہ چند سالوں میں اس نظام کی جو خوبیاں سامنے آئی ہیں اُن سے بھرپور استفادہ کے لیے مسلم ممالک کو ایک قابلِ تقلید مثال قائم کرنا چاہیے۔ اس سلسلے میں او آئی سی یا اسلامی ترقیاتی بینک اپنے رُکن ممالک کے لیے ایسے مالیاتی پیکج تیار کر سکتے ہیں جن کے تحت اُن سے اجارہ، استصناع اور شراکتی بنیادوں پر مالی وسائل حاصل کرنے کا کہا جائے۔ اگر وسیع پیمانے پر نیک نیتی سے استعمال کیا جائے تو اُن موڈز سے حکومتی خسارے کی مالکاری کے لیے ایک مفید متبادل حل ہو سکتا ہے۔ اضافی فائدہ یہ ہوگا کہ مالیاتی ڈسپلن قائم کرنے میں مدد ملے گی۔ اس صورتِ حال میں ہر معیشت اشیأ و خدمات کی لاگت معلوم کرنے کے لیے نقد اور ادھار دونوں قسم کی مارکیٹوں کے لیے اپنا بینچ مارک متعارف کرا سکے گی جو طلب و رسد کی اصل صورتحال اور متعلقہ معیشت کی اصل قوّت کی نشاندہی کرے گا۔ موجودہ صورتحال میں شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والے وثائق کے لیے حقیقی وسائل کی نمائندگی کرنے والے بنچ مارک کا معلوم کرنا ناممکن ہے۔ یہی وجہ ہے کہ آج اسلامی مالکاری ادارے سودی بینچ مارک ہی استعمال کر رہے ہیں اور اس میں کوئی شک نہیں کہ یہ چیز اسلامی مالیاتی نظام کی ساکھ کے لیے خطرے کا نشان ہے۔

اگر اسلامی مالکاری نظام کو صرف جزوی اور مشترکہ سرمائے کے شعبے کی حد تک ہی اپنایا جاتا ہے یعنی

حکومتیں بڑی حد تک سودی بنیادوں پر ہی اپنا کاروبار جاری رکھتی ہیں، تو اس بات کا کوئی امکان نظر نہیں آتا کہ دنیا کی معیشت، کسی ملک کی عوام یا بنی نوع انسان پر اس کے کوئی واضح مثبت اثرات مرتّب ہوں اس لیے ماہرین معاشیات اور پالیسی سازوں سے توقع کی جانی چاہیے کہ وہ پورے اعتماد اور جوش وولولے کے ساتھ تحریک کا آغاز کریں جس کے تحت وہ بغیر کسی مناسب بنیاد کے زر اور اعتبار کی تخلیق اور اُس پر مستزاد یہ کہ ان غیر حقیقی اثاثہ جات کو کرائے یعنی سود پر دینے کی بیماری سے چھٹکارا حاصل کیا جائے اور حقیقی معاشی سرگرمیوں پر مبنی نظام کو اپنایا جائے جو نفع/نقصان میں شراکت داری یا حقیقی اشیاء وخدمات کی قیمت کے تعین کی بنیاد پر قائم ہو۔ اس کے لیے کچھ بے باک اقدامات کی ضرورت ہوگی جو بالکل انوکھے نہیں کیونکہ کئی ممالک میں اس سے ملتے جلتے اقدامات پہلے ہی کیے جارہے ہیں۔

روایتی مالیاتی نظام صدیوں کی مسافت طے کرکے اس مقام پر پہنچا ہے کہ سونے سے شروع ہو کر اس کی تان الیکٹرانک ذریعۂ مبادلہ پر ٹوٹی ہے۔ اسے راہِ راست پر لانے کے لیے بھی طویل عرصہ درکار ہوگا تا کہ یہ بنی نوع انسان کے لیے فائدہ مند ثابت ہو سکے۔ تاہم یہ ضروری ہے کہ خلوص اور پوری کوشش سے تبدیلی کے عمل کو شروع کیا جائے۔ موجودہ نسلِ انسانی کو اپنی اگلی نسلوں کی بھلائی کے لیے بہت سی قربانیاں دینا پڑیں گی۔

کسی بھی پوری معیشت کو غیر سودی بنیادوں پر استوار کرنے کے لیے پالیسیاں اور منصوبہ جات بنانے والوں کے لیے لازم ہوگا کہ وہ واضح اور قابل عمل مراحل (Phases) اور اقدامات کا تعین کریں۔ ممکنہ اقدامات یہ ہو سکتے ہیں:۔ (i) قوانین، ضابطوں اور ادارہ جاتی ڈھانچے کے لحاظ سے تبدیلی کے تقاضوں کا تعین کریں۔ (ii) تکمیل کے لیے فیزز کے مطابق نفاذ کا طریقہ کار طے کریں اور (iii) مسلسل نگرانی اور فیڈ بیک کے ذریعے مؤثر نفاذ کو یقینی بنائیں اور اس سلسلے میں اگر کوئی رُکاوٹ حائل ہوتی ہے تو اُسے دور کرنے کا اہتمام کریں۔ صرف چند ایک ممالک کی طرف سے حقیقی اثاثہ جات پر مبنی نظام اپنانا اُن ممالک کے لیے کئی ایک مسائل کا باعث بن سکتا ہے کیونکہ اگر دنیا کی تمام بڑی معیشتیں زر اور اعتبار کی تخلیق کا موجودہ عمل جاری رکھتی ہیں تو اس کے اثر سے ایسے ممالک نہیں بچ سکیں گے۔ تاہم اس مسئلے سے کسی حد تک عہدہ برآ ہونے کے لیے یہ کیا جا سکتا ہے کہ بیرونی زر اور نقد سرمائے کے حصول، سرکاری ونجی شعبوں میں سرمایہ کاری، مالیاتی، تجارتی اور قیمتوں سے متعلق پالیسی اور ریاست کی سطح پر مؤثر نگرانی کے عمل میں ہم آہنگی پیدا کی جائے۔

18.3 اسلامی بینکاری کے امکانات، اشکالات اور چیلنجز:

اس سیکشن میں ہم اسلامی بینکاری کی ترویج کے امکانات، اشکالات اور درپیش چیلنجز اور ان چیلنجز کا مناسب انداز سے مقابلہ کس طرح کیا جا سکتا ہے، جیسے امور پر بحث کریں گے۔ مسلم اور غیر مسلم ممالک میں سینکڑوں کی تعداد میں مالیاتی ادارے پہلے ہی کام کر رہے ہیں۔ ریٹیل اور کارپوریٹ معاملات کے لیے

ان کا پروڈکٹ پورٹفو لیو نمایاں طور پر بڑھ چکا ہے۔ مغرب اور امریکہ سے تعلق رکھنے والے بڑے بڑے مالیاتی گروپ زیادہ سے زیادہ پروڈکٹس پیش کرنے میں ایک دوسرے کے ساتھ مقابلے میں آگے بڑھ رہے ہیں۔[1]

کویت، بحرین، سعودی عرب، سوڈان، برطانیہ اور دنیا کے دیگر کئی ممالک کے تجربات نئی پروڈکٹس کے متعارف کرانے، وینچر کیپٹل، ایکویٹی سرمائے، تجارت اور ہاؤسنگ کے شعبوں کی مالکاری، صارفین کی ضروریات اور عالمی سطح پر سنڈیکیشن کے حوالے سے ٹھوس کامیابیوں کی نشاندہی کرتے ہیں۔ اسلامی بینکوں کے پاس موجود خطیر رقوم، اسلامی مالکاری طریقوں میں بہتری اور مسلم ممالک میں بنیادی ڈھانچے کی ترقی کے لیے بڑی مقدار میں وسائل کی ضرورت کے تحت کئی ممالک، بالخصوص مڈل ایسٹ میں حالیہ سالوں میں بڑی تعداد میں منصوبہ جات کی مالکاری ہوئی ہے۔ ریٹیل کے علاوہ ان میں پاور اسٹیشن، واٹر پلانٹس، سڑکیں، پُل اور دیگر انفراسٹرکچر منصوبہ جات شامل ہیں۔

کئی اسلامی مالیاتی ادارے الیکٹرانک ذریعہ مُبادلہ بھی متعارف کرا چکے ہیں۔ کویت فائنانس ہاؤس، دبئی اسلامی بینک اور کئی دوسرے ادارے کریڈٹ کارڈ بھی جاری کر چکے ہیں جبکہ ڈیبٹ کارڈ تو بے شمار اسلامی مالکاری اداروں کی طرف سے جاری کئے جا رہے ہیں۔

بڑی تعداد میں جنرل اسلامک فنڈز کے علاوہ کئی ایک ملٹی مینیجر اسلامک فنڈ بھی کام کر رہے ہیں جو شرعی اصولوں کے تحت بیسٹ پریکٹسز کو یقینی بناتے ہوئے سرمایہ کاری سہولتیں فراہم کر رہے ہیں۔ اسلامی مالیاتی مارکیٹ کے کئی انڈیکس وجود میں آ چکے ہیں ڈوجونز اسلامک انڈیکس، المیزان اسلامک سرمایہ کاری انڈیکس اور ملائشین اسلامک مارکیٹ انڈیکس چند مثالیں ہیں۔ صکوک کا اجرا بہت سے ممالک اور حتیٰ کہ چین اور جاپان سے بھی ہو رہا ہے۔

عالمی سطح پر اسلامی مالیاتی نظام کو ترویج دینے اور بینکاری کاروبار کو اسٹینڈرڈائز کرنے کے لیے بہت سے ادارے کام کر رہے ہیں ان میں اسلامی ترقیاتی بینک، اسلامک فنانشل سروسز بورڈ (IFSB)، عالمی اسلامی مالیاتی مارکیٹ (IIFM) اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کی جنرل کونسل (GCIBAFI)، اسلامک ریٹنگ ایجنسی (IRA) اور لیکویڈیٹی مینجمنٹ سنٹر (LMC) شامل ہیں۔ اس مثبت صورتحال کے پس منظر میں اگر مستقبل میں ترقی کے مواقع، اشکالات اور چیلنجوں کا جائزہ لینا مقصود ہو تو ضروری ہوگا کہ پہلے اُن عوامل کے بارے میں معلوم کیا جائے جن پر اب تک کی ترقی کا انحصار رہا ہے۔ وہ عوامل درج ذیل ہیں:

1. مذہبی بنیاد پر سود سے پاک سرمایہ کاری وثائق اور آلات کی طلب میں مسلسل اضافہ جو اسلامی بینکاری اداروں کی ترویج میں اہم ترین کردار ادا کرتا رہا ہے۔ اس سے کروڑوں لوگوں کی خواہش پوری ہوئی

[1] اسلامی بینکاری کی ترویج اور اس کے تجزیئے کے لیے دیکھیے: نجات اللہ صدیقی 2006 ص:48-1۔

ہے کہ وہ شرعی حدود کے اندر رہتے ہوئے کاروبار کریں اور منافع حاصل کریں۔

2. اسلامی ثقافتی اقدار کی نشاۃ ثانیہ جس کے تحت زیادہ سے زیادہ مسلم عوام وخواص میں شریعت کے مطابق زندگی گزارنے کا جذبہ پیدا ہو رہا ہے۔

3. علماء وفقہاء کی طرف سے ماہرین کی مدد سے اسلامی مالکاری نظام کی عملی تطبیق کے کام میں شمولیت جس کی بدولت کئی نئی پروڈکٹس متعارف کرائی گئی ہیں اور کئی ایک ایسے مسائل کو حل کیا گیا ہے جو چند برس قبل اس نئے نظام کی ترقی کی راہ میں حائل تھے۔

4. اسلامی مالیاتی اداروں کے پاس فاضل نقد سرمائے کو کاروبار میں لگانے اور نقدی کی ضرورت کو پورا کرنے کے لیے صکوک جیسے سرمایہ کاری آلات کی فراہمی۔

5. کئی موڈز اور پروڈکٹس کی اسٹینڈرڈائزیشن بالخصوص آئی او فی کی طرف سے تیار کئے گئے شریعہ اور اکاؤنٹنگ اسٹینڈرڈز اور ملائشیا میں قائم آئی ایف ایس بی کی طرف سے متعارف کرائے گئے رسک مینجمنٹ اور کیپٹل ایڈیکویسی اسٹینڈرڈز نے اسلامی مالکاری کو عالمی سطح پر متعارف کرانے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

6. خلیجی ممالک میں تیل کی بڑھتی ہوئی قیمتوں اور معاشی ترقی کی بدولت وہاں فاضل سرمائے میں اضافہ جس کی سرمایہ کاری کے لیے اسلامی مالیاتی اداروں کی ضرورت میں اضافہ ہوا۔

7. کئی اسلامی وغیر اسلامی ممالک میں ریگولیٹری فریم ورک میں ضرورت کے تحت لچک اور قوائد کی تبدیلی کے آثار، مالیاتی اداروں کو نجی شعبے میں لانا وغیر ضروری ضوابط کا خاتمہ، مثال کے طور پر امریکہ میں دو درجن سے زیادہ ادارے اسلامی سرمایہ کاری کی خدمات انجام دے رہے ہیں۔ ایسا گلاس سٹیگل ایکٹ 1933 کے 1999 میں منسوخ کئے جانے کی بنا پر ممکن ہوا۔ اسی طرح برطانیہ کے FSA کی طرف سے ڈپازٹس کی ٹریٹمنٹ کے حوالے سے نرمی، مارگیج فائنانس پر اسٹیمپ ڈیوٹی کی چھوٹ (جو ریٹیل کی سطح پر صرف ایک دفعہ ہی واجب الادا ہوتی ہے) اور مرابحہ کے حوالے سے اسلامی بینکاری معاملات کو دی جانے والی مراعات کی بدولت اسلامی بینکاری کو فروغ ملا ہے۔

8. پچھلے چند برسوں کے دوران روایتی مالیاتی اداروں کا اسلامی مالیاتی اداروں میں تبدیل ہونا جس کی وجہ سے اسلامی پروڈکٹس کی طلب میں دوطرفہ اضافہ ہوا یعنی طلب کی وجہ سے ادارے بڑھے اور بڑھتے ہوئے اداروں نے اسلامی بینکاری کی ترقی میں کردار ادا کیا۔

9. یہ حقیقت کہ سرمایہ کار نئے نظام کے بارے میں آگاہی حاصل کر رہے ہیں، اس وجہ سے بڑے بڑے سرمایہ کار اپنی پہلی سرمایہ کاری کو بھی اسلامی طریقوں میں ڈھال رہے ہیں۔ اس سے اسلامی مالیاتی منڈی کو فروغ دینے میں مدد مل رہی ہے۔

10. سود اور جوے سے پاک اسلامی بینکاری و مالکاری پروڈکٹس جو حقیقی اثاثہ جات اور اخلاقی اصول و

ضوابط کی بنیاد پر کام کرتی ہیں، اسلامی مالکاری اداروں کے گاہکوں کی بنیاد کو وسیع کرنے میں معاون ثابت ہوئی ہیں۔

مندرجہ بالا بحث کو مدِ نظر رکھا جائے، تو یہ بات وثوق سے کہی جا سکتی ہے کہ آئندہ بھی اسلامی مالکاری نظام کی ترقی کا انحصار انہی عوامل سے زیادہ سے زیادہ استفادہ کرنے پر ہے کہ تا کہ ان سے پائیدار ترقی کے لیے زیادہ بڑے محرک کے طور پر کام لیتے ہوئے انسانی فلاح و بہبود کے لیے بڑے پیمانے پر کام لیا جا سکے۔ نیچے ہم ترقی کے امکانات اور اس سلسلے میں حائل مسائل اور چیلنجز پر بات کریں گے اور اس حوالے سے بھی بحث کی جائے گی کہ پوٹینشیل یعنی موجود صلاحیت کو کیسے حاصل کیا جائے۔

18.3.1 اسلامی بینکاری نظام کی امکانی صلاحیتیں:

گذشتہ دہائی میں ہونے والی ترقی کو سامنے رکھتے ہوئے یہ بات وثوق سے کہی جا سکتی ہے کہ ان شاء اللہ مستقبل میں بھی یہ کامیابیاں جاری رہیں گی۔ اس سلسلے میں قابلِ ذکر امر یہ ہے کہ اب جب کہ نظام ٹھوس بنیادوں پر قائم ہو چکا، مستقبل کی پالیسیوں کا مطمحِ نظر اس نظام کے مقاصد کا حصول ہونا چاہیے۔ دوسرے الفاظ میں امکانی صلاحیتوں کو نظام کے بانیوں کی توقعات اور آج کے بہت سے اسکالرز کے اُن خدشات کے ساتھ منسلک کیا جائے جس کا اظہار وہ اس نظام کی عملی تطبیق کے پروسیجر، سوسائٹی پر اس کے ممکنہ اثرات اور روایتی نظام کی ناانصافیوں کو ختم کرنے میں اس کے ممکنہ کردار کے حوالے سے کر رہے ہیں۔

اسلامی بینکاری کی یہ خصوصیت کہ تمام لین دین حقیقی اثاثہ جات و خدمات اور ان کی نمائندگی کرنے والے وثائق پر مبنی ہونا چاہیے، انویسٹمنٹ بینکنگ، فنڈ مینجمنٹ اور صکوک کے اجرا جیسے عوامل اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے نہایت نفع آور کاروبار کے طور پر سامنے آئے ہیں۔ چنانچہ امکانی صلاحیت سے کما حقہ فائدہ اُٹھانے کے لیے لازمی ہے کہ اسلامی مالیاتی ادارے اپنی ساخت میں اس طرح کی تبدیلیاں لائیں کہ اُن کے لیے حقیقی شعبے کا کاروبار ممکن ہو اور وہ شراکتی اور دَین پر منتج ہونے والے ہر دو قسم کے موڈز کی بنیاد پر تجارت، لیزنگ اور جائیداد سے متعلقہ کاروبار کامیابی سے کر سکیں۔ مالیاتی اداروں کے انتظامی ڈھانچے میں تبدیلی نہ صرف اس لیے ضروری ہے کہ وہ اب تک حاصل ہونے والی کامیابی کو پائیداری سے قائم رکھ سکیں بلکہ اس لیے بھی کہ فنڈ مینجمنٹ اور سیکیوریٹائزیشن میں موجود امکانات سے پوری طرح فائدہ اُٹھاتے ہوئے سرمایہ کاروں کو بہتر اور حلال آمدن فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ معاشی ترقی اور انسانی فلاح میں مثبت کردار ادا کر سکیں۔

فنڈ مینجمنٹ کے میدان میں امکانات:

اسلامی مالکاری ادارے مختلف علاقوں کے ریگولیٹری فریم ورک کو مدِ نظر رکھتے ہوئے سینٹرل بینک یا سیکیوریٹیز کمیشن کی نگرانی میں ایسٹ مینجمنٹ کمپنیاں بنائیں جو درجِ ذیل اقسام کے فنڈ جاری کریں:

- آمدن میں ممکن حد تک کم سے کم تبدیلی والے مقامی کرنسی اور زرمبادلہ کے فنڈ جو چھوٹی مدت کے لیے مرابحہ اور لیز کا کاروبار کریں جن سے سرمایہ کاروں کے لیے نقصان کا خطرہ کم سے کم ہوگا۔اس طرح کے کم خطرے والے سرمایہ کاری فنڈ کاروباری رسک کو برداشت نہ کر سکنے والے سرمایہ کاروں کے لیے مناسب ہوں گے۔
- مشارکہ اور طویل المدت لیزنگ کے معاہدوں کی بنیاد پر زیادہ کاروباری خطرے اور زیادہ نفع کے امکانات والے فنڈ جو ایسے لوگوں کی ضرورت کو پورا کر سکیں جن کے پاس وسائل کافی ہیں اور وہ کاروباری نقصان برداشت کرنے کی سکت رکھتے ہیں۔ اسلامی مالیاتی ادارے محدود مقاصد کیلئے یا مخصوص قسم کے انویسٹمنٹ کھاتے پیش کر سکتے ہیں جن کیلئے وہ اپنے پاس موجود اثاثہ جات یا نئے کاروبار کے لیے سرمایہ کاری کے مواقع کی نشاندہی کریں تاکہ زیادہ سے زیادہ گاہک اُن میں سرمایہ لگا سکیں، ایسی صورتحال میں بینک کی مجموعی آمدن میں حصہ لینے کی بجائے سرمایہ کار متعلقہ کاروبار کے پرافٹ سے ہی اپنا حصہ وصول کر رہے ہوں گے۔ بینک کلوز و اوپن اینڈ اور کئی اقسام کے ایکوئی فنڈ بھی قائم کر سکتے ہیں جن سے حاصل ہونے والی رقوم شریعہ سے مطابقت رکھنے والے حصص میں لگائی جائیں۔

ایسے لوگوں کے لیے جو کم سے کم کاروباری رسک کے تحت سرمایہ کاری کرنا چاہیں اسلامی بینک ملکی کرنسی ٹریڈ فنڈ بھی قائم کر سکتے ہیں، ایسے فنڈز کی رقم چھوٹے اور درمیانے سائز کے کاروبار اور ملکی و بین الاقوامی تجارت میں لگائی جا سکتی ہے۔ گرامین بینک اور بنگلہ دیش اسلامک بینک کے تجربات سے پتہ چلتا ہے کہ چھوٹے درجے کے کاروبار، منصوبہ جات اور تجارتی سرگرمیوں میں نقصان اور نادھندگی کا خطرہ کم سے کم ہے، اگر بیرونِ ملک سے بڑی مقدار میں رقوم حاصل ہونے کی توقع ہو تو بینک فارن کرنسی ٹریڈ اینڈ بزنس فنڈ بھی قائم کیے جا سکتے ہیں۔

صکوک کے حوالے سے امکانات:

بچتوں اور وسائل کے حصول اور سرمایہ استعمال کرنے والوں کے ہر دو گروپوں کے لیے صکوک اپنی افادیت ثابت کر چکے ہیں۔ صکوک کی متاثر کُن ترویج نقد اثاثہ جات کے انتظام اور فنڈ مینجمنٹ میں آسانیاں پیدا کرنے کی بدولت ہوئی ہے۔ ساتھ ہی انہیں بازارِ زر کے ایک انسٹرومنٹ اور اوپن مارکیٹ آپریشنز کے ذریعے کے طور پر بھی اہمیت حاصل ہے۔

سرکاری و نجی شعبوں کے منصوبہ جات میں بڑے پیمانے پر سرمایہ کاروں کی شمولیت کو ممکن بنانے کے لیے صکوک بہت اہمیت کے حامل ہیں، سڑکیں، پُل، بڑی بڑی عمارتیں، بندرگاہیں، ہوائی اڈے اور بنیادی ڈھانچے کے دیگر منصوبے صکوک کے اجراء سے بآسانی پایۂ تکمیل تک پہنچائے جا سکتے ہیں۔ مقاصد اور

اہداف کو مدِ نظر رکھتے ہوئے متفرق مالکاری طریقوں کی بنیاد پر کئی اقسام کے صکوک جاری کیے جا سکتے ہیں جن کی تفصیل ہم باب 15 میں بیان کر آئے ہیں، اس کے لیے ہر مارکیٹ میں ضروری قانون سازی درکار ہوگی تاکہ سرمایہ کاروں اور اجراء کرنے والوں کے حقوق کا تحفظ کیا جا سکے۔ مناسب اکاؤنٹنگ اسٹینڈرڈز، متعلقہ مارکیٹ کے سروے، زیرِ استعمال معاہدوں کی مانیٹرنگ، ضروری مالیاتی اعداد و شمار کی فراہمی اور تمام اقسام کے سرمایہ کاروں و گاہکوں کے لیے بہتر سے بہتر خدمات کی فراہمی جیسے عوامل بھی صکوک کے اجرا کے عمل کو سہل اور فائدہ مند بنا سکتے ہیں۔

گذشتہ دہائی میں قائم کیے جانے والے عالمی سطح کے ایل ایم سی، آئی آئی ایف ایم، اور اسلامک ریٹنگ ایجنسی جیسے اداروں پر صکوک کو صحیح سمت اور بنیادوں پر ترویج دینے اور اُن سے بھرپور استفادے کے لیے بھاری ذمہ داری عائد ہوتی ہے کہ سرمایہ کاری اور فنڈ مینجمنٹ کے اس ذریعے کو زیادہ سے زیادہ مؤثر بنائیں۔ شراکتی بنیادوں پر جاری ہونے والے صکوک کے لیے ان اداروں کو متفرق مارکیٹ پلیئرز کی رہنمائی کرنا ہوگی کیونکہ صرف اجارہ صکوک پر انحصار، جیسا کہ گذشتہ 5 سالوں میں ہوا ہے، ممکنہ مواقع سے استفادہ کرنے کے لیے ناکافی ہوگا۔[1]

مخصوص شعبوں کے حوالے سے امکانات:

حقیقی اثاثہ جات پر بنیاد رکھنے والے اسلامی مالکاری طریقے چھوٹے کاروبار، گھریلو صنعتکاری اور زراعت جیسے ترجیحی شعبوں میں سرمایہ کاری بڑھانے اور اُن کی مدد سے معیشت کو پائیدار بنیادوں پر ترقی دینے کے لیے بہت اہمیت کے حامل ہیں، اگر اسلامی بینک اور غیر بینکی مالیاتی ادارے ان شعبوں کی مطابقت سے اسٹرکچر اور پروسیجر اپنائیں تو یہ نہ صرف خود ان اداروں بلکہ متعلقہ کاروباری اور صنعتی کارکنوں اور معیشت کے لیے نہایت فائدہ مند ہو سکتے ہیں۔ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار اور مائیکرو منصوبہ جات کی مالکاری دنیا بھر میں اپنا لوہا منوا چکی ہے۔ اسلامی مالکاری اداروں کو بھی ان سے بھرپور استفادہ کرنا چاہیے، اس حوالے سے اسلامی ترقیاتی بینک جدہ کے جناب حبیب احمد نے عمدہ کام کیا ہے اور اسلامک مائیکرو فائنانس اداروں کے مسائل و امکانات پر سیر حاصل بحث کی ہے۔ تفصیل کے لیے قارئین اُس کتابچے سے استفادہ کر سکتے ہیں۔[2]

چھوٹے پیمانے کے کاروبار اور صنعتوں میں اسلامی مالکاری اداروں کے کردار کو فروغ دینے سے بے روزگاری اور غربت پر قابو پانے کے ساتھ ساتھ معاشی ترقی کی رفتار کو تیز کیا جا سکتا ہے۔ ان شعبوں کی کارکردگی اور ویلیو ایڈیشن سے معاشرے میں تقسیم آمدن کی صورتحال بھی بہتر ہوگی۔ مالکاری اداروں کا

---

① آدم، 2005، ص 400-371۔

② احمد، 2002، ص 64-27۔

اسلامی مالکاری کے تقاضوں کے مطابق ادا کیا جانے والا کردار معیشت کی ترقی کے لیے اہم ہوسکتا ہے۔ اسلامی مائیکرو فائنانس ادارے ایجنٹوں اور مڈل مین کی وساطت کے بغیر ضرورتمند چھوٹے کاروباری لوگوں کو بلاواسطہ طور پر مالی امداد فراہم کرنے کے لیے زکوٰۃ اور وقف جیسے اداروں سے بھی فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔

زیادہ وسائل رکھنے والے اور بڑے انویسٹرز کے لیے اسلامی مالیاتی ادارے انفرادی سرمایہ کاری پورٹفولیو اور سرمایہ کاری فنڈ پیش کر سکتے ہیں۔ان سے حاصل ہونے والی رقوم کو متعلقہ سرمایہ کاروں کے رسک پروفائل کو مدنظر رکھتے ہوئے شراکتی اور دَین پر منتج ہونے والے موڈز کے تحت استعمال میں لایا جائے۔ان فنڈز میں بینک مضارب یا ایجنٹ (وکیل) کی حیثیت سے کام کر سکتے ہیں، مضارب کی حیثیت میں پہلے سے طے کردہ تناسب کے مطابق اُن کو منافع سے حصہ ملے گا جبکہ ایجنٹ کی حیثیت سے وہ طے شدہ مقررہ فیس کے حقدار ہوں گے جبکہ منافع یا نقصان سرمایہ کاروں کا ہوگا۔

18.3.2 اسلامی بینکاری نظام میں حائل اشکالات ومشکلات:

اسلامی بینکاری ومالکاری کے اُبھرتے ہوئے نظام کے لیے ترقی کے مواقع وامکانات کے ساتھ ساتھ کئی ایک مسائل ومشکلات کا بھی سامنا ہے۔ان میں سے اہم کا تذکرہ ہم نیچے کرتے ہیں۔

شرعی تشریح: ایک مسئلہ؟

اسلامی بینکاری پر کام کرنے والے بہت سے ماہرین اور پالیسی ساز حضرات وخواتین کا خیال ہے کہ کئی ایک موڈز اور تصورات کی شرعی تشریح پر علماء کے مابین اختلاف اس نئے نظام کی ترقی کی راہ میں ایک بڑی رُکاوٹ اور اس طرح ایک مسئلہ ہے۔لیکن اس سلسلے میں یہ سوال بذاتِ خود اہم ہے کہ آیا شرعی تشریح میں اختلاف واقعۃً کوئی مسئلہ ہے یا محض کچھ لوگوں کی لفاظی کی عکاسی کرتا ہے۔جیسا کہ ہم پچھلے باب میں اس طرح کے اعتراض کا جواب دیتے ہوئے واضح کر آئے ہیں، شروع میں کچھ مسئلہ تھا، مگر اب کافی حد تک یہ حل ہو چکا ہے۔عالمی سطح پر فائنانس کے تیزی سے بدلتے ہوئے تصورات اور اُن کے مطابق پریکٹس کے حوالے سے کئی ایک ایسے امور تو سامنے آتے رہیں گے جن کے حل کے لیے شرعی اصولوں کی روشنی میں کوششیں جاری رہیں گی، لیکن بہت سے ایسے فکری مسائل جن کا اسلامی بنکاری کو ارتقا کے اولین دور میں سامنا تھا اب حل کر لیے گئے ہیں اور اس سلسلے میں علماً اور فقہا نے اہم کردار ادا کیا ہے۔

او آئی سی کی اسلامک فقہ کونسل، آئی او فی کی شریعہ کمیٹی اور بینکاری امور سے واقف کئی دوسرے علماً نے تمام پہلوؤں پر مفصل غور کر کے روایتی ماخوذیات (Derivatives) کو چھوڑ کر تقریباً تمام بینکاری پروڈکٹس کا شریعہ سے مطابقت رکھنے والا متبادل فراہم کر دیا ہے اور بہت سے امور کے بارے میں اجماع ہو چکا ہے۔اب عملاً بینکاری کرنے والے ماہرین کی ذمہ داری ہے کہ ان امور کو بنیاد بنا کر کاروبار کو آگے بڑھائیں۔شریعہ کے فریم ورک میں نئی پروڈکٹس کی تیاری (Innovation) کا مطلب یہ ہرگز نہیں کہ

سودی نظام کی ہر پروڈکٹ اور انسٹرومنٹ کا متبادل لازماً فراہم کیا جائے۔ کسی الہامی ڈسپلن کا لحاظ رکھنے والے اور اخلاقیات کی اعلیٰ قدروں پر مبنی نظام میں یہ ممکن ہی نہیں کہ کسی استحصالی اور اخلاقی پابندیوں سے مبرا نظام کی قدم بہ قدم پیروی کر سکے۔ اسلامی مالکاری نظام کو کچھ پابندیاں تو بہرحال برداشت کرنا ہوں گی تاکہ یہ بھی سودی نظام کی طرح ناانصافی اور استحصال کا ذریعہ نہ بن جائے۔

کئی ایک اشکالات اب بھی وضاحت طلب ہیں مگر وہ خالصتاً شرعی تشریح کے نہیں۔ یہ عملی تطبیق میں حائل مشکلات اور زمینی حقائق کے پیدا کردہ ہیں۔ ان کا حل بھی اسلامک فقہ کونسل اور آئی او فی جیسے مستند علماً کے فورم ہی نکال سکتے ہیں، اور اگر یہ ممکن نہ ہو تو متعلقہ بینکوں کے شریعہ بورڈ سارے حالات کو مدِنظر رکھ کر اور نصوصِ اسلامیہ کی بنیاد پر اجتہاد کرتے ہوئے ہر معاملے کا انفرادی سطح پر کوئی نہ کوئی حل سوچ سکتے ہیں۔

حل طلب امور کی ایک مثال بینکوں کی واجب الوصول رقوم کی نادہندگی کی صورت میں اُن کو زرِتلافی (Liquidated Damages) کی فراہمی ہے۔ نادہندہ گاہک پر لگائی جانے والی پنالٹی اُصولی طور پر چیریٹی کھاتے میں جمع ہوتی ہے۔ اگر نادہندگی لمبے عرصے تک جاری رہتی ہے تو اس سے بینکوں میں رقوم جمع کروانے والوں اور بینکوں اور بالآخر پورے مالیاتی و معاشی نظام کو خطرات لاحق ہوں گے۔ یہ بات تو مان لی گئی ہے کہ بینک کسی کورٹ یا غیر جانبدار ثالثی کونسل یا کمیٹی سے رجوع کر سکتے ہیں جو اُن کے اصل نقصان کا ازالہ کر دے۔ لیکن حل طلب مسئلہ یہ ہے کہ کورٹ یا ثالثی کونسل کس بنیاد پر زرِتلافی اور اصل نقصان کا فیصلہ کرے گی۔ اپرچونٹی کاسٹ کا روایتی طریقہ یہ بنیاد فراہم نہیں کرتا۔ کئی شریعہ بورڈ متاثرہ بینکوں کو اُس شرح پر زرتلافی لینے کی اجازت دیتے ہیں جو انہوں نے اُس طرح کے پورٹفولیو پر متعلقہ عرصہ کے دوران حاصل کی ہو۔ لیکن اصل فیصلہ کُن عنصر گاہک کا روّیہ اور اُس کی مالی پوزیشن، نادھندگی کی مدّت اور مقدمہ پر اُٹھنے والے اخراجات وغیرہ ہیں جن کی بنیاد پر ہر بینک کا شریعہ بورڈ پنالٹی کا ایک حصہ متاثر بینک کو بطور زرتلافی دے سکتا ہے۔

ایک اور اشکال اسلامی بینکوں کے مضاربہ کی بنیاد پر لیے گئے سرمایہ کاری کھاتہ داروں کی رقوم کے حوالے سے بینکوں کے شیئر ہولڈرز کی ذمہ داری سے متعلق ہے، چونکہ اس میں حصہ داروں اور کھاتہ داروں کے مابین مفادات کا ٹکراؤ ہوتا ہے اس لیے یہ ایک پیچیدہ مسئلہ ہے۔ اس کا حل مضبوط ریگولیٹری فریم ورک میں مضمر ہے جس کے تحت ڈیپازٹرز کے مفادات کے تحفظ کو زیادہ سے زیادہ ترجیح دی جانی چاہیے۔ بینکوں کو نقصان مضبوط بنیاد کے بغیر مالیات کی فراہمی (Over Exposer)، تنوع (Diversification) کا نہ ہونا، غیر دانشمندانہ بینکاری معاملات یا بعض صورتوں میں واقعتہً کاروباری نقصان کی وجہ سے ہوسکتا ہے۔ ایسی صورتحال میں فیصلہ یہ کرنا ہوتا ہے کہ نقصان ڈیپازٹ پول پر ڈالا جائے یا بینک کے شیئر ہولڈرز پر، شریعہ بورڈز اصل وجوہات کو مدِنظر رکھ کر انتظامی شعبے کو ہدایات جاری کر سکتے ہیں۔

جہاں تک اہم مسائل کی شرعی لحاظ سے وضاحت کا تعلق ہے، یہ بات حوصلہ افزا ہے کہ حالیہ سالوں میں مشرقِ بعید کے اسلامی بینکاروں نے سود کے صحیح متبادل طریقوں کا استعمال بھی شروع کر دیا ہے۔ چنانچہ ملائشیا میں اجارہ کی بنیاد پر بھی صکوک کا اجراء ہوا ہے اور توقع کی جا سکتی ہے کہ مستقبل میں اسلامی بینکاری نظام کی ساکھ اور اس سے منسلک فوائد کے حصول کے لیے وہ دَین کی فروخت اور بائی بیک جیسے مشکوک طریقوں کی بجائے ہر لحاظ سے صحیح موڈز کا استعمال کریں گے۔ آگے بڑھنے کے لیے ضروری ہے کہ پالیسی ساز اور پراڈکٹس کی تیاری کرنے والے فقہی لحاظ سے پہلے سے موجود لچک اور اجتماعی سوچ سے فائدہ اُٹھاتے ہوئے سرمایہ کاری اور مالکاری طریقے وضع کریں اور ایسی پراڈکٹس پر وقت اور سرمایہ برباد نہ کریں جن سے اسلامی مالیاتی نظام کی ساکھ مجروح ہونے کا اندیشہ ہو۔ انہیں آئی او فی کے تیار کردہ اسٹینڈرڈز پر انحصار کرنا چاہیے جو او آئی سی کی فقہ اکیڈمی کے جید علماء کی رہنمائی میں تیار کئے گئے ہیں۔

ساکھ اور شہرت:

اسلامی بینکاری و مالکاری نظام کی ساکھ بدقسمتی سے ایک مسئلہ بن چکی ہے کیونکہ بہت سے لوگ جانے یا انجانے میں نہ صرف نئے نظام کی ساکھ اور اس کے واقعۃً اسلامی ہونے پر بلکہ عملاً کام کرنے والے بینکاروں اور حتیٰ کہ شریعہ اسکالرز کی نیت پر شکوک وشبہات کا اظہار کرتے ہیں۔ اگر ٹھوس بنیادوں پر ترویج مدّعا ہے تو اس مسئلے پر قابو پانے کے لیے علماء، بینکاروں، ریگولیٹرز اور بینکوں کے گاہکوں کو مشترکہ کوششیں کرنا ہوں گی۔ تعلیم وتدریس سے متعلق بے شمار لوگ، پالیسی ساز، ریگولیٹرز، حتیٰ کہ خود اسلامی مالیاتی اداروں میں کام کرنے والے اہلکار بہت ساری پراڈکٹس کی شرعی پوزیشن کے بارے میں پُر اعتماد نہیں ہیں اور نہ ہی اُن کی اکثریت پراڈکٹس کو پوری طرح سمجھتی ہے۔ ساکھ کا انحصار درج ذیل پر ہے۔

1. پراڈکٹس کی شریعہ سے مطابقت کی صورتحال۔
2. پراڈکٹس کا گاہکوں، سوسائٹی اور معیشت پر اثر۔
3. پیشہ ورانہ مہارت اور متعلقہ فریقوں کے مفادات کا تحفظ۔
4. اسلامی مالیاتی اداروں کے اہلکار شریعت کے اصولوں پر کس حد تک عمل کرتے ہیں اور اس لحاظ سے اُن کا رویہ کیسا ہے۔

پہلے عنصر کے لحاظ سے اسلامی بینکوں کے شریعہ بورڈ اور ایڈوائزر اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔ شرعی اصولوں کا احترام کرنے والے لوگ بالعموم علماء سے رابطہ کرتے ہیں کہ وہ کونسے وثائق میں سرمایہ کاری کریں۔ لیکن بڑا مسئلہ یہ ہے کہ فی الوقت علماً کی اکثریت خود اسلامی بینکاری کے فلسفے اور اصولوں کو نہیں سمجھتی۔ چنانچہ وہ ہر ایسے ادارے کے قریب تک نہ جانے کا فتویٰ جاری کرتے ہیں جس کے نام کے ساتھ ''بینک'' آتا ہو، اس لیے ضروری ہے کہ ہر ملک کے اسلامی مالیاتی اداروں کی کوئی تنظیم یا مرکزی بینک وہاں

کے علماء کی اسلامی مالکاری اصولوں سے آگاہی کے لیے مؤثر پروگرام بنائیں۔ انہیں مالیاتی ثالثی اور اسلامی بینکاری کے فلسفے اور تصورات سے بھی روشناس کرایا جائے۔ اس سے علماء میں اعتماد پیدا ہوگا اور وہ عام لوگوں کے ذہنوں میں مثبت اثرات مرتب کرنے میں معاون ثابت ہوں گے۔ کم سے کم یہ ہونا چاہیے کہ آئی او فی شریعہ اسٹینڈرڈز ایسے تمام علماء کو پڑھانے کا اہتمام کیا جائے جو مناسب تعلیم رکھتے ہوں اور جو عوام کی رہنمائی کا فریضہ انجام دے رہے ہوں۔

دوسرا عنصر اسلامی بینکاری نظام کی ساکھ کے اعتبار سے نہایت ہی اہم ہے۔ تنقیدی جائزہ لینے والے اور اکثر عام لوگ موجودہ اسلامی بینکاری کاروبار کے ممکنہ اثرات کا سودی نظام کے اثرات سے موازنہ کرتے ہیں۔ بینکوں کا عملہ عموماً اس حوالے سے دفاع نہیں کرسکتا کیونکہ اُن کو اس انداز سے بتایا ہی نہیں گیا۔ روایتی بینکوں کی طرح انہیں یہ بتایا جاتا ہے کہ زیادہ سے زیادہ منافع کیسے کمانا ہے۔ انہیں اسلامی مالکاری نظام کے فلسفے، طریقِ کار، دونوں نظاموں کے مابین فرق اور کس حد تک یہ نظام معاشی مسائل حل کرسکتا ہے، کے بارے میں مؤثر ٹریننگ دی جانی چاہیے۔ اس عنصر کے حوالے سے یہ بھی ضروری ہے کہ پالیسیاں اور پراڈکٹس تیار کرنے اور اُن پر عملدر آمد کرنے والے زیادہ سے زیادہ نفع کی فکر کے ساتھ ساتھ سماجی اور معاشی لحاظ سے ممکنہ اثرات کو بھی مدنظر رکھیں۔

مزید برآں، بینکاروں اور عام پبلک کو اس بارے میں بھی آگاہی دی جائے کہ کونسے موڈز سماجی ومعاشی ترقی میں کیا کردار ادا کرسکتے ہیں۔ تمام متعلقہ فریقوں کو اُن رکاوٹوں اور مسائل کا ادراک بھی ہونا چاہیے جن کی وجہ سے نیا نظام کم سے کم قلیل اور درمیانی مدت کے دوران وہ مقاصد حاصل نہ کرپائے جن کا ذکر نظریاتی طور پر کیا جاتا ہے۔ اُن کو یہ بھی بتایا جانا ضروری ہے کہ کونسے موڈز افراد، مالیات اور معیشت پر کیا اثرات مرتب کرسکتے ہیں۔ ہم آٹھویں باب (سیکشن 8.6) میں اس بات کا تفصیل سے ذکر کرآئے ہیں کہ پی ایل ایس اور نان پی ایل ایس موڈز دونوں ہی اہم کردار کے حامل ہیں اگرچہ زیادہ ترجیح، خاص طور پر اثرات کے حوالے سے، پی ایل ایس موڈز کو دی جانی چاہیے۔ چنانچہ سرمایہ کاری کے لیے رقوم کی رسد وطلب غیر سودی نظام میں بھی جاری رہے گی۔ اس کا اضافی فائدہ یہ ہوگا کہ کاروباری رسک سے منسلک سرمائے کی فراہمی بڑھ جائے گی، وسائل کا استعمال زیادہ مؤثر ہوگا اور بینک و مالیاتی ادارے کاروباری معاملات میں زیادہ سرگرم کردار ادا کرسکیں گے کیونکہ اس نظام کا بنیادی تعلق ہی حقیقی شعبے کے کاروبار و معاملات سے ہے، اس سے معاشی وسائل میں افزائش اور ان کی بہتر سے بہتر تقسیم کے مقصد کو پورا کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔

لیکن اثرات کے حوالے سے خدشہ یہ ہے کہ اسلامی بینک کئی ایک پابندیوں اور رکاوٹوں کا سامنا کرتے ہوئے کام کرنے پر مجبور ہیں۔ سب سے بڑا مسئلہ یہ ہے کہ انہیں ترقی یافتہ اور ہر علاقے وشعبے پر حاوی روایتی

سودی نظام کے ساتھ مقابلے کی فضا میں کام کرنا ہوتا ہے۔ وہ روایتی بنچ مارک ہی استعمال کرتے ہیں اور مالکاری پر روایتی سودی شرحوں کے مطابق ہی چارج کرتے ہیں۔ اس صورتحال میں کام کرتے ہوئے مطلوبہ سماجی واقتصادی مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے بہت زیادہ مساعی اور دقت درکار ہوگا۔

ساکھ اور شہرت پر اثرانداز ہونے والے مذکورہ بالا عناصر 3 اور 4 اس لیے اہم ہیں کہ اخلاقی اور ایمانیات سے متعلق پہلو ہی اسلامی بینکاری و مالکاری کا طرۂ امتیاز ہیں۔ اسلامی مالکاری اداروں کے لیے ضروری ہے کہ ایک ''کوڈ آف کنڈکٹ'' وضع کریں جو نہ صرف اسلامی تعلیمات اور اصولوں پر مبنی ہو بلکہ اُن کے انتظامی طریقۂ کار یعنی پروسیجر، معاملات اور اُن کے تمام درجے کے اہلکاروں کے عمدہ اور مثالی کردار کی عکاسی کرے (آئی او فی نے ایک کوڈ آف اتھکس تجویز کیا ہے، اُسے بنیاد بنایا جاسکتا ہے)۔ عوام اور گاہکوں کی نظر میں اسلامی طرزِ معاشرت، ڈریس کوڈ اور اخلاق خاص طور پر ایسے علاقوں کے اسلامی بینکاری اداروں کے لیے ضروری ہیں جہاں کی اکثریت مسلمان ہے اور جہاں اسلامی ثقافت وتہذیب وتمدن واضح اثرات رکھتے ہوں۔ اسلامی بینکاری زندگی کا ایک جزو ہے اور کسی اسلامی بینکار کا غیر اخلاقی اور ممنوعہ حرکات وسکنات پر مبنی رویہ خود اسلامی بینکاری کی ساکھ کو نقصان پہنچا سکتا ہے، اس لیے کردار کے اسلامی اصولوں اور اعلیٰ اخلاقی ومعاشی تعلیمات کی بنیاد پر گڈ گورننس یعنی اچھے انتظام کو یقینی بنانا ایک اہم چیلنج ہے جو اسلامی مالیاتی اداروں کے طویل المدت استحکام اور اچھی کارکردگی کو یقینی بنانے میں اہمیت کا حامل ہے۔

ساکھ کے حوالے سے اسلامی مالیاتی اداروں کا حتمی مقصد مناسب لاگت پر بہترین خدمات کی فراہمی اور شیئر ہولڈرز اور ڈیپازٹرز کے مفادات کے تحفظ کا توازن ہونا چاہیے۔ یہ دیکھا گیا ہے کہ روایتی بینکاری اداروں کے ساتھ مقابلے میں کئی اسلامی مالکاری ادارے ڈیپازٹس پر مقررہ شرحِ منافع دیتے ہیں اور کبھی ڈیپازٹرز کا حق شیئر ہولڈرز کے کھاتے میں ڈال دیتے ہیں۔ مکمل شفافیت اور تقسیمِ نفع سے متعلق تمام اطلاعات کو عام کرنے کی شرط پر بینکوں کی طرف سے دیئے جانے والے منافع جات کو زیادہ اُتار چڑھاؤ سے بچانے کے لیے محفوظات (Profit Equelization Reserves) رکھنے کی گنجائش تو موجود ہے لیکن محض مارکیٹ میں مقابلے کے لیے اور حصہ داروں کو اعتماد میں لیے بغیر اپنی مرضی سے منافع کی تقسیم شراکت داری کی روح کے خلاف ہے۔ ان سب پہلوؤں پر محیط کوڈ آف کنڈکٹ پر مؤثر عملدرآمد اسلامی بینکاری نظام کی ساکھ کو بہتر کرنے میں بہت اہم کردار ادا کرسکتا ہے۔

اسلامی مالیاتی اداروں کا ڈھانچہ:

اسلامی مالیاتی اداروں کو کس ساخت کے تحت کاروبار کرنا چاہیے؟ یہ پہلو بھی زیرِ بحث رہتا ہے کہ کونسا انتظامی ڈھانچہ بہترین اثرات ونتائج مرتب کرسکتا ہے۔ کیا انہیں باقاعدہ تجارتی اور کاروباری اداروں کے طور پر کام کرنا چاہیے؟ اکثر ممالک میں انہیں ملکی اور عالمی بینکاری نظام میں روایتی نظام کے شانہ بشانہ کام

کرنا پڑتا ہے۔ اگرچہ اُن کی فلاسفی، کاروباری اصول اور پروسیجر مختلف ہیں مگر وہ مجموعی بینکاری نظام کے اندر مالیاتی ثالثی کا کام ہی سرانجام دیتے ہیں یعنی کچھ لوگوں اور اداروں سے فاضل رقوم لے کر کچھ دوسرے لوگوں کو کاروبار اور استعمال کیلئے دیتے ہیں۔ ثالثی (Intermediation) کے اس کردار کو تمام شریعہ اسکالرز کی طرف سے قبولیت حاصل ہے۔ البتہ اہم فرق یہ ہے کہ انہیں رقوم کے لین دین کی بجائے باقاعدہ حقیقی اشیاء اور کاروبار سے متعلق لین دین کرنا پڑتا ہے۔ لہٰذا اُن کا پروسیجر بھی لازماً مختلف ہوگا۔ دوسری طرف اکثر اسلامی بینک اشیاءَ وسامان کی انوینٹری یا اسٹاک نہیں رکھتے۔ اس کی بجائے وہ گاہک کی خواہش پر کوئی سامان یا اثاثہ خرید کر اُسے فروخت یا لیز کرتے ہیں۔

اسلامی بینکوں کے بارے میں یہ خدشہ ظاہر کیا جاتا ہے کہ یہ بھی سودی بینکوں کی طرح قلیل المدت مالکاری پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں جبکہ اقتصادیات اور فائنانس میں ترقیاتی کردار کے لیے ضروری ہے کہ یہ درمیانے اور طویل مدت کے حقیقی شعبے کے منصوبوں میں بھی سرمایہ کاری کریں۔ یہ فکر صحیح ہے مگر مطلوبہ کردار کے لیے ضروری ہے کہ اسلامی بینک کچھ ساختی تبدیلیاں لائیں۔ ساتھ ہی لیگل اور ریگولیٹری فریم ورک میں کچھ تبدیلیاں بھی ضروری ہیں جس کے تحت حقیقی شعبے کے کاروبار میں آسانی ہو اور شرعی لوازمات پورے کئے جاسکیں۔ چنانچہ مالیاتی ثالثی کے کاروبار کو ایسی الہامی چیز تصور نہ کیا جائے کہ اُس میں تبدیلی کو ناقابلِ تصور سمجھا جائے۔

قلیل المدت تجارتی مالکاری کے علاوہ انہیں اجارہ اور مشارکہ کی بنیاد پر طویل مدت کے انفرااسٹرکچر اور ترقیاتی منصوبہ جات میں بھی سرمایہ کاری کرنا چاہیے۔ وہ انفرادی طور پر یا سنڈیکیٹ انتظام کے تحت مشترک سرمائے کے شعبے کو ایڈوائزری خدمات کی فراہمی اور صکوک کے اجراء کا کام بھی کرسکتے ہیں۔ اس کے لیے مرکزی بینکوں اور سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن میں قریبی تعاون اور رابطہ ضروری ہوگا تاکہ مارکیٹ میں طلب اور شریعہ کے اصولوں کو مدِنظر رکھتے ہوئے اسلامی مالیاتی ادارے مناسب ماڈل اور اسٹرکچر اپنا سکیں، وہ ایسٹ مینجمنٹ کمپنیاں اور تجارتی یا لیزنگ کمپنیز بنا کر پورٹفولیو مینجمنٹ کا کام بھی کرسکتے ہیں۔ مخصوص شعبہ جات اور کاروبار کے لیے ذیلی ادارے (Subsidiaries) بھی بنائے جاسکتے ہیں جو اپنے اپنے حلقے میں تجارتی اور لیزنگ کا کاروبار کرسکتے ہیں۔

ریگولیٹری اور ٹیکس کے مسائل:

روایتی بینکوں کی طرح اسلامی بینکوں کے لیے بھی مؤثر ریگولیٹری فریم ورک درکار ہوتا ہے۔ اس کی خصوصی وجوہات یہ ہیں:۔

1. اسلامی اصولوں کے تحت سرمایہ کاروں کو زیادہ اور مکمل اطلاعات کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسے یقینی بنانے کے لیے نگرانی کا فریم ورک بھی زیادہ مؤثر ہونا چاہیے۔

2. بچت کنندگان/سرمایہ کاروں کے مفادات کے تحفظ کے لیے۔
3. شرعی اصولوں سے مطابقت اور مالیاتی نظام کے استحکام کو یقینی بنانے کے لیے۔
4. لیگل فریم ورک کو ایسے نظام کی بغیر کسی رُکاوٹ عمدہ کارکردگی کے لیے مددگار بنانا جس میں نادہندگی کی صورت میں روایتی ''کاسٹ آف فنڈز'' یعنی ''فرصت ضائعہ کی تلافی'' کی اجازت نہیں ہے۔
5. زری پالیسی اور انتظام کو مؤثر بنانا۔

ریگولیٹرز کی نگرانی کی پالیسی کی نوعیت اور سپروائزری کنٹرول سے شرعی اصولوں پر مبنی مالیاتی نظام کی ترویج، شرعی مطابقت اور ساکھ پر نہایت اہم اثرات مرتب ہوتے ہیں۔ معاملات کی نوعیت مختلف ہونے کی وجہ سے اسلامی بینکاری اداروں کو لیگل، ریگولیٹری اور محصولات کے حوالے سے کئی ایک مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ یونیفارم قسم کے ریگولیٹری اور ٹرانسپرنسی اسٹینڈرڈ بنائے جائیں جو اس نظام کے فلسفے اور تقاضوں کو پورا کریں۔ اس کے لیے ہر علاقے کی مالیاتی صورتحال کے علاوہ بینکاری کے عالمی اسٹینڈرڈز اور بنیادی مالکاری اصولوں میں بھی اس طرح ترامیم کروانا ہوں گی کہ اسلامی مالکاری اصولوں پر عمل ممکن ہو۔ اسلامی بینکوں کی طرف سے (تجارت اور لیز کے لیے) خریدی گئی اشیاء پر متفرق ٹیکسوں کا نفاذ سودی بینکوں کے مقابلے میں اُن کی لاگت زیادہ کرتا ہے۔ ایسے محصولات سے بچنے کیلئے، سوائے اُن چند ممالک کے اسلامی بینکوں کے جہاں ٹیکس عائد ہی نہیں کیے جاتے، اسلامی بینک ایسے حیلوں کا سہارا لیتے ہیں جو شرعی لحاظ سے معاملات کو مشکوک بنا دیتے ہیں۔

چنانچہ اسلامی بینکوں کے کاروباری معاملات کو سہل بنانے کے لیے لازم ہے کہ ریگولیٹری قوانین میں لچک فراہم کی جائے تاکہ وہ مستحکم کاروبار کے ساتھ ساتھ شریعہ سے مطابقت کو یقینی بنانے پر توجہ دیں۔ اس حوالے سے برطانیہ کے ایف ایس اے کی طرف سے فراہم کردہ لچک کی بدولت توقع کی جاتی ہے کہ لندن اگلے چند برسوں میں یورپ کے لیے اسلامی بینکاری کے مرکز کے طور پر کام کرے گا۔[1] مستقبل میں دیگر ریگولیٹرز سے بھی ایسے مثبت اقدامات کی اُمید کی جا سکتی ہے۔ اسلامی بینکاری نظام کے مؤثر فریم ورک کے لیے درج ذیل اقدامات درکار ہوں گے۔

1. اسلامی مالکاری اداروں کو دوہرے ٹیکسوں سے بچانا، خاص طور پر مکانوں/جائیداد کی مالکاری، مرابحہ اور لیزنگ کے کاروبار میں۔
2. اسلامی مالکاری اداروں کو اس قابل بنانا کہ وہ ڈیپازٹس اور اثاثہ جات یعنی دونوں اطراف کے لیے شرعی لوازمات پر کما حقہ عمل کر سکیں۔
3. شریعت سے مطابقت کا ایک مؤثر پروسیجر نافذ کرنا۔

---

[1] برطانیہ کے محصولاتی قانون میں تبدیلیوں کے حوالے سے دیکھیے: جناب محمد امین کا مضمون (2006)۔

4. اس بات کو یقینی بنانا کہ بینک پہلے مرحلے میں شیئر ہولڈرز اور ڈیپازٹ پولز کے مابین اور پھر مختلف اقسام اور سائز کے کھاتہ داروں کے درمیان منافع کی تقسیم کے لیے انصاف پر مبنی طریقہ کار اپنائیں۔
5. سرمایہ کاروں کو زیادہ سے زیادہ اور صحیح اطلاعات فراہم کرنا تاکہ وہ مالیاتی منڈی میں غلط چناؤ اور بددیانتی سے بچ سکیں۔
6. کاروباری خطرات کے مناسب انتظام اور نئے نظام کی ضرورتوں کو مدنظر رکھتے ہوئے پروڈینشل رولز کا نفاذ یا اُن میں مناسب ترمیم۔
7. اسلامی بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹس، جو اُن پر واجب الاداذین ہوتے ہیں، سے متعلق نقصان کے خطرے کے ذمہ دار خود بینک ہوں نہ کہ کھاتے دار۔ بالخصوص بُرے مالی حالات میں جب خدشہ ہوتا ہے کہ بینک اپنی ذمہ داری پوری نہ کرسکیں۔
8. مرکزی بینکوں اور ریگولیٹریز کے اسلامی بینکاری سے متعلقہ اسٹاف کی مناسب تعلیم وتربیت تاکہ وہ اسلامی بینکوں کی مؤثر رہنمائی کرسکیں اور اُن پر مؤثر کنٹرول کو یقینی بنائیں۔
9. اسلامی بینکاری سے متعلق امور کے لیے ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ کے سنٹر قائم کریں۔
10. اسلامی مالکاری اداروں کی ریٹنگ اور فیزیبلیٹی اسٹڈیز کے اداروں کے قیام کو ممکن بنائیں کیونکہ یہ ادارے نئے نظام میں ضروری بنیادی ڈھانچے کا اہم حصہ ہیں۔

بینکوں میں رقوم جمع کرنے والوں کے حقوق اور مفادات کا تحفظ دنیا بھر کے ریگولیٹرز کا بڑا مقصد قرار دیا جاتا ہے۔ لیکن عملاً ایسا نہیں ہوتا کیونکہ سرمایہ داری نظام کے سانچے میں ریگولیٹرز نے کنٹرولز ختم کرنے اور لبرلائزیشن کے نام پر عدم مداخلت کا اصول اپنا رکھا ہے۔ چنانچہ ذاتی مفاد اور زیادہ سے زیادہ نفع کے لیے مالیاتی ادارے ڈیپازٹرز کا استحصال کر رہے ہیں۔ آمدن میں اضافے پر اُس کا جائز حصہ ڈیپازٹرز کو دینے کی بجائے بینکوں کے سپریڈ اور بینک اہلکاروں کی مراعات میں اضافہ ہوجاتا ہے۔ چونکہ اسلامی بینکوں کے ڈیپازٹرز کو اضافی خطرات برداشت کرنے ہوتے ہیں اس لیے خاص طور پر ان کی زیادہ مؤثر نگرانی کے لیے ریگولیٹرز اتنی مداخلت ضرور کریں کہ بچت کنندگان کا استحصال نہ ہوسکے۔

چونکہ کئی کاروبار ناکام بھی ہوسکتے ہیں اس لیے ممکن ہے کہ بینکوں کے کئی گاہک اس قابل ہی نہ ہوں کہ بینک واجبات ادا کرسکیں۔ گاہکوں میں ڈسپلن پیدا کرنے کے لیے علماء نے تاخیر سے ادائیگی کی صورت میں جرمانہ عائد کرنے کی اجازت تو دی ہے۔ لیکن اسلامی اصولوں کا تقاضہ ہے کہ بینک واقعتاً مالی مشکلات میں پھنسے ہوئے اور عمداً نادھندگی کے مرتکب ہونے والوں میں فرق کریں۔ اس کے لیے ریگولیٹرز کچھ اصول متعارف کراسکتے ہیں جن کے تحت جہاں عمداً نادھندگی کا مرتکب ہونیوالوں کو مالی سزا دی جاسکے وہاں ایسے گاہکوں کو بغیر کسی اضافی چارج کے ادائیگی کے لیے مناسب وقت دیا جائے یا انتہائی خراب صورت میں

معاف کر دیا جائے جو واقعتاً مالی مشکلات میں پھنسے ہوئے ہوں۔ اس صورتِ حال میں تکنیکی اور مشاورتی طور پر اُن کی مدد بھی کی جائے تاکہ وہ کاروبار کو منافع بخش بنا سکیں۔ اس لیے ایسے نادھندہ گاہکوں پر واجب الادا رقوم کی واپسی کے لیے نیا شیڈول بنانے کے لیے باقاعدہ ضوابط تیار کیے جانے چاہئیں۔

شریعہ سے مطابقت کو یقینی بنانے کیلئے ریگولیٹر مناسب اہلیت اور تجربے کو بنیاد بنا کر شرعی مشیروں اور علماء کی فہرست تیار کریں۔ عملی امور میں علماء کی اہلیت کو بڑھانے کیلئے اُن کی ٹریننگ کا بندوبست بھی بہت ضروری ہے۔

اسلامی بینکوں کے چیریٹی کھاتوں میں جمع ہونے والی چیریٹی کا مناسب استعمال بھی ریگولیٹرز کی توجہ کا متقاضی ہے جو شریعت کے مطابق اور شفاف ہونا ضروری ہے۔ چیریٹی رقوم کے خرچ کی مدوں کے علاوہ اسلامی بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹس کی طرح کے ایسے ڈیپازٹس جن پر انہیں کوئی منافع نہیں دینا ہوتا اور بینکوں کی آمدن کو مدِ نظر رکھتے ہوئے ریگولیٹرز ایسے ضوابط بنا سکتے ہیں جن کے تحت کچھ رقوم غریب طلباً، بیواؤں، بیمار اور بے سہارا لوگوں کے علاج اور انہیں اپنے پاؤں پر کھڑا کرنے کے لیے کسی بھی قسم کے چارج کے بغیر فراہم کی جائیں۔ بینکوں سے یہ بھی کہا جا سکتا ہے کہ سماجی وفلاحی کاموں کے لیے شیئر ہولڈرز کی آمدن کا کچھ حصہ مخصوص کریں۔ یہ بھی یقینی بنانا ہوگا کہ اسلامی بینک غیر ضروری اشتہاری مہموں پر سرمایہ لگانے کے بجائے فلاحی کام کر کے عوام میں اپنی ساکھ اور کاروبار بڑھائیں۔

شریعہ سے مطابقت کا فریم ورک:

اسلامی مالیاتی اداروں کے معاملات کے شرعی اصولوں کے مطابق ہونے کی ضرورت سے تو سب متفق ہیں مگر اس بارے میں اتفاق ہونا ابھی باقی ہے کہ اُس کا مجموعی اور تفصیلی ڈھانچہ کیا ہو۔ ایک آپشن یہ ہے کہ ہر اسلامی بینک میں ایک شریعہ بورڈ ہو جو پراڈکٹس کی تیاری، ان کے عملی اطلاق اور مجموعی طور پر انٹرنل شریعہ کنٹرول میں رہنمائی فراہم کرے۔ لیکن اس میں مسئلہ یہ ہے کہ ماہر و قابل شریعہ اسکالرز بہت کم ہیں اور اس سے اخراجات بھی زیادہ ہو جاتے ہیں۔ اس آپشن میں تھوڑی سی تبدیلی یہ کی جا سکتی ہے کہ ہر بینک کے لیے شریعہ بورڈ کی بجائے ایک شرعی مشیر لازمی قرار دیا جائے۔ اس کے ساتھ ہی متعلقہ مرکزی بینک / ریگولیٹر یا ہر علاقے کے اسلامی بینکوں کی کوئی ایسوسی ایشن ایک مرکزی سطح کا بورڈ بنائے جو وقتاً فوقتاً پیش آمدہ شرعی اشکالات پر غور کر کے اُن کا حل نکالے اور پراڈکٹس کی تیاری میں بینکوں کے شریعہ ایڈوائزروں کے ساتھ قریبی رابطہ رکھتے ہوئے اُن کی راہنمائی کرے۔

اس سے نہ صرف اخراجات پہلے آپشن کی نسبت کم ہوں گے بلکہ شرعی علوم اور بینکاری کے ماہرین کو مل بیٹھ کر نت نئے مسائل کا حل نکالنے میں مدد ملے گی۔ اس سے اسلامی بینکاری کاروبار کے بارے میں علماء کے فتاویٰ کو اسٹینڈرڈائز کرنے میں بھی مدد ملے گی۔

ایک اور آپشن یہ ہے کہ مرکزی بینک ر ریگولیٹرز نجی شعبے میں کئی ایک شریعہ بورڈز یا کمیٹیاں تشکیل دینے میں کردار ادا کریں جن سے اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے پراڈکٹس کی تیاری، اُن کے شرعی اصولوں کے مطابق استعمال اور شریعہ انسپکشن وغیرہ کے لیے خدمات حاصل کریں۔ اس طرح کے شریعہ بورڈز کی ساکھ اور اچھی شہرت کو یقینی بنانے کے لیے ریگولیٹرز کڑا معیار مقرر کریں۔ لیکن اس آپشن کا منفی پہلو یہ ہے کہ بینکوں کے معاملات کی مؤثر نگرانی اور کاروباری معاملات میں اُن کی قدم بہ قدم رہنمائی اس میں ممکن نہیں ہوگی۔

ایک دوسری ساخت یہ ہے کہ ہر اسلامی بینک میں شریعہ ایڈوائزر ہوں جبکہ مرکزی بینک میں ایک مرکزی شریعہ بورڈ تشکیل دیا جائے جو شریعہ مطابقت کے حوالے سے ریگولیٹرز کی رہنمائی کرے اور بینکوں کے شرعی مشیروں کے ساتھ رابطے کے ذریعے شرعی لوازمات پر عملدرآمد کو یقینی بنائے۔ یہ آپشن کسی ایک علاقے میں کام کرنیوالے اسلامی مالکاری اداروں کے کاروبار میں یکسانیت پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرسکتا ہے۔ یہ اُس صورت میں سب سے بہتر آپشن معلوم ہوتا ہے جب اسلامی بینکوں کے شرعی مشیروں کا ایک فورم بھی بنایا جائے جو پوری انڈسٹری کو پیش آمدہ اشکالات کا حل تلاش کرنے میں بھی مدد دے۔

ایک متعلقہ مسئلہ شریعہ بورڈ کی ترکیب کا ہے کہ اس کے ارکان کونسی اہلیتوں کے مالک ہوں یعنی سارے ممبران شریعہ کے ماہرین ہوں یا اُن میں سے کچھ قانون، اکاؤنٹنگ، بینکاری و دیگر شعبوں میں بھی مہارت رکھتے ہوں۔ اکثر اسلامی بینکوں کے شریعہ بورڈ اور کمیٹیاں اسلامی علوم کے ایسے ماہرین پر مشتمل ہیں جو بینکاری و مالکاری سے بھی واقفیت رکھتے ہیں۔ دیگر شعبوں کے ماہرین ضرورت کے مطابق بورڈ کے ساتھ منسلک کر دیئے جاتے ہیں۔ فتویٰ عام طور پر علماء ممبران کے متفقہ فیصلے سے جاری ہوتا ہے۔ کئی اداروں میں فتویٰ اکثریتی رائے کی بنیاد پر دیا جاتا ہے اور ایسا عام طور پر وہاں ہو رہا ہے جہاں شرعی لحاظ سے کسی پراڈکٹ کی توثیق کا کام کسی دوسرے ادارے سے لیا جاتا ہے یعنی (Out Source) کئے جانے کی صورت میں۔ اس حوالے سے ایک قابلِ ذکر بات یہ ہے کہ بحرین میں ایک اسلامی عالمی مالیاتی ادارے کی طرف سے حالیہ سالوں میں کی جانیوالی صکوک کی توثیق اکثریتی رائے کی بنیاد پر کی جاتی رہی ہے۔ اگر بنیادی اسلامی اصولوں کے تحت گنجائش موجود ہو تو اکثریتی رائے کا اصول شرعی توثیق کے کچھ معاملات میں تو اپنایا جا سکتا ہے، لیکن اس اصول کا کھلا اور عام استعمال پورے نظام کی ساکھ کو خراب کرسکتا ہے۔ شریعہ بورڈ کے اجلاسوں میں فیصلہ کرتے ہوئے اختلاف سے بچنے کا ایک ممکنہ حل یہ ہے کہ اسلامک فقہ اکیڈمی کے فیصلوں اور آئی او فی کے شریعہ اسٹینڈرڈز کو تمام فیصلوں کی بنیاد بنایا جائے۔

مذکورہ بالا آپشنز میں سے جو بھی اختیار کیا جائے اُس کے تحت شریعہ سے مطابقت کو یقینی بنانے کی اصل ذمہ داری ریگولیٹرز کی بجائے خود اسلامی بینکوں پر ہے۔ چنانچہ ہر اسلامی مالیاتی ادارے میں شریعہ کنٹرولز

اور معائنہ کا مکمل شعبہ ہونا چاہیے۔ ایک متعلقہ پہلو یہ ہے کہ اگرچہ انٹرل کنٹرولز کے لیے کسی بینک کے شریعہ بورڈ کی رہنمائی تو ضروری ہو گی مگر انٹرل کنٹرولز کو شریعہ بورڈ کی نگرانی میں دینے کی بجائے ان دونوں اداروں کو الگ الگ کام کرنے دیا جائے تاکہ شریعہ سے مطابقت کو یقینی بنایا جائے۔ ایسے روایتی بینک جو اسلامک ونڈوز چلا رہے ہیں انہیں چاہیے کہ وہ ونڈوز کی جگہ باقاعدہ الگ برانچیں (Stand-alone Branches) بنائیں جن کے شرعی امور کی مؤثر نگرانی کا انتظام کیا جائے۔

ایک اور متعلقہ پہلو یہ ہے کہ شرعی مشیروں اور بورڈز کو رہنما اور نگران کا کردار ادا کرنا چاہیے کیونکہ صرف مشوروں کی حد تک محدود رکھنے سے معاملات کے شرعی اصولوں کے مطابق رکھنے میں مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔ انہیں تمام مالکاری طریقوں کے لیے ماڈل ایگریمنٹس اور عملی تطبیق کے پروسیجر کو حتمی شکل دے کر ان پر عملدرآمد کو یقینی بنانا چاہیے۔ ایسے غیر سرگرم کردار سے جس کے تحت علماً صرف فتویٰ جاری کریں یا رسمی توثیق کر دیں، اسلامی بینکاری کے نام پر سود کا دروازہ کھل سکتا ہے۔ اسلامی بینکوں نے بہت سے معاملات میں ایسا طریقہ اپنا رکھا ہے کہ جس میں نہ صرف اصل روح مفقود ہے بلکہ تھوڑی سے تبدیلی یا بے احتیاطی سے معاملہ عدم مطابقت کی طرف جا سکتا ہے۔ اس لیے ہر اسلامی مالکاری ادارے کا سال میں کم سے کم ایک دفعہ شریعہ انسپکشن اور آڈٹ ہونا چاہیے۔

شرعی آڈٹ اور انسپکشن کے حوالے سے تین متبادل طریقے تجویز کئے جاتے ہیں جو ترجیح کے اعتبار سے اس طرح ہیں:[1]

1. مرکزی بینک/ریگولیٹر خود یہ کام کرے۔
2. خصوصی طور پر بنائی گئی شریعہ آڈٹ فرمیں شریعہ انسپیکشن کا کام کنٹریکٹ کی بنیاد پر کریں۔
3. ایکسٹرنل CA یا اسی طرح کی دیگر پیشہ وارانہ فرمیں شریعہ انسپکشن کا کام بھی کریں۔

لیکن ترجیح کی یہ ترتیب مختلف علاقوں اور مارکیٹوں میں مختلف ہو سکتی ہے، ایسے ممالک میں جہاں ریگولیٹرز کی انسپکشن ٹیمیں تمام مطلوبہ پیشہ وارانہ مہارت کے ساتھ ساتھ اصول وضوابط کی بنیاد پر انسپکشن کرتی ہوں، وہاں پہلا متبادل سب سے مناسب ہو گا۔ اس طرح اہلیت اور پیشہ وارانہ دیانت داری کے مظاہرے کی بنیاد پر فیصلہ ہونا چاہیے تاکہ اصل مقصد یعنی اسلامی مالیاتی اداروں کے کاروبار کی شرعی اصولوں سے مطابقت کو یقینی بنانے کی راہ میں رُکاوٹیں دور کی جا سکیں۔

اسلامی بینکوں کے شرعی آڈٹ کے حوالے سے ایک ممکنہ مسئلہ یہ ہے کہ کسی بینک کے شریعہ ایڈوائزر/اور شریعہ آڈٹ کرنے والے اہلکاروں کی رائے میں اختلاف ہو سکتا ہے۔ اُس صورت میں کس رائے کی حیثیت حتمی ہو؟ اس کا بہترین حل یہی ہے کہ ہر علاقے میں بینکوں کے شریعہ مشیروں کے ساتھ مشورے اور قریبی

---

[1] چھاپرا اور خان، 2000ء۔

رابطے کے ذریعے ایک شریعہ آڈٹ مینوئل بنایا جائے جس کی روشنی میں آڈٹ کیا جائے اور کسی بھی اختلاف کی صورت میں اُسی کو بنیاد بنایا جائے۔

ایک اور اہم مسئلہ یہ ہے کہ آڈٹ میں شریعہ عدم مطابقت واضح ہونے کی صورت میں ایسے بینکوں کی سرزنش کس طرح کی جائے۔ مالکاری یعنی (Asset side) پر تو یہ حل ہے کہ ایسے معاملات کی آمدن چیریٹی کھاتے میں ڈال دی جائے۔ لیکن یہ نقصان شیئر ہولڈرز کا ہونا چاہیے نہ کہ ڈیپازٹرز کا، کیونکہ وہ تو رقوم شرعی اصولوں سے مطابقت کے لیے ہی دیتے ہیں، اگر بینک اس مقصد میں ناکام ہوتے ہیں تو سزا بھی انھیں کو ملنی چاہیے۔ ڈیپازٹ سائڈ پر کسی خرابی کی صورت میں بینکوں کو متنبہ کرنے کے لیے ریگولیٹرز کو چاہیے کہ علماً اور آڈیٹرز کے مشورے سے جرمانوں کا شیڈول تیار کریں۔

باکس 18.1: اسٹیٹ بینک آف پاکستان کی طرف سے متعارف کرایا گیا شریعہ سے مطابقت کا فریم ورک

- اسٹیٹ بینک میں ایک شریعہ بورڈ بنایا گیا ہے جس کے دو رکن شریعہ اسکالرز اور تین بینکاری، اکاؤنٹنگ اور لیگل فریم ورک کے ماہرین شامل ہیں۔ بورڈ کی تشکیل دسمبر 2003 میں کی گئی۔ بورڈ مرکزی بینک کو موڈز آف فائنانس، اُن کے پروسیجر، قوانین اور ضابطوں کے بارے میں مشورے دیتا ہے تاکہ اسلامی بینکوں کے کاروبار کی شریعہ کے اصولوں سے مطابقت کو یقینی بنایا جا سکے۔
- اسلامی بینکاری کے ہر ادارے (I B I) میں شریعہ بورڈ یا کم سے کم ایک ایسے شریعہ ایڈوائزر کی تعیناتی جو اسٹیٹ بینک کی طرف سے مقرر کیے گئے معیار (Fit & Proper Criteria) پر پورا اُترتا ہو۔
- ہر IBI سال میں کم سے کم ایک دفعہ انٹرنل شریعہ آڈٹ کرائے۔
- اسٹیٹ بینک خود گاہے بگاہے ہر IBI کا شریعہ آڈٹ بھی کرے تاکہ بینک اسلامی بینکاری کے لوازمات کے حوالے سے اپنی ذمہ داریوں سے آگاہ رہیں۔ ایک اچھی شہرت کی فرم کے تکنیکی تعاون سے شریعہ آڈٹ مینوئل تیار کیا گیا ہے۔ اسٹیٹ بینک کا شریعہ بورڈ اس کی منظوری بھی دے چکا ہے۔ اسٹیٹ بینک کے انسپکشن ڈیپارٹمنٹ کے کئی افسروں کی تربیت کا انتظام بھی کیا جاتا ہے تاکہ وہ نہ صرف خصوصی شریعہ آڈٹ کا کام پیشہ وارانہ مہارت سے کریں بلکہ رسک پر مبنی عام آڈٹ کے دوران بھی اسلامی بینکوں کے معاملات کے شرعی پہلوؤں کو جانچیں۔ پالیسی کے مطابق ہر اسلامی بینکاری ادارے کا شریعہ آڈٹ وقتاً فوقتاً اس آڈٹ مینوئل کی بنیاد پر کیا جانا ہے۔

18.3.3 اسلامی بینکاری کو درپیش چیلنج:

اب تک کی عمدہ کارکردگی، مستقبل کے اُمید افزاء مواقع اور ممکنہ مسائل کے حل کی توقع کے پیشِ نظر یہ کہا

جا سکتا ہے کہ اسلامی مالکاری کی ترویج میں روز بروز اضافہ ہوتا جائے گا لیکن اس میں کئی ایک چیلنج درپیش ہیں۔ مستقبل کا انحصار اس بات پر ہے کہ پالیسی ساز اور عملاً اسلامی بینکاری کا کام کرنے والے ان چیلنجوں کا مقابلہ کیسے کرتے ہیں۔ بڑے چیلنجوں پر مختصر بحث نیچے دی جا رہی ہے۔

تعلیم و آگہی کا انتظام:

اسلامی بینکاری کی ترقی کو تیز تر کرنے کا انحصار بہت بڑی حد تک اس بات پر ہے کہ اسلامی مالیاتی و مالکاری اداروں سے رجوع کرنے والوں یعنی (Clients) کی تعداد میں گنجائش کے مطابق تیز اضافہ ہو اور ایسا صرف اس طرح ممکن ہے کہ عام لوگوں کو اس کے بارے میں آگاہی دی جائے اور اُن کے شکوک و شبہات کو رفع کیا جائے۔ مسلم و غیر مسلم ممالک میں ماہرین معاشیات، پالیسی ساز اور عام پبلک کے ذہنوں میں اسلامی بینکاری کے بارے میں اس طرح کے بہت سے سوالات موجود ہیں: یہ نظام کیسے کام کرتا ہے؟ کیا صدیوں پرانے روایتی نظام کے مقابلے میں یہ کامیابی سے چل سکتا ہے؟ کیا اس کی پروڈکٹس حقیقتاً اسلامی ہیں یا محض لفظوں اور دستاویزات کا ادل بدل؟ کیا اس سے انسانی معاشرے میں موجود ناانصافی اور دیگر خرابیاں دور ہونے میں مدد مل سکتی ہے؟ وغیرہ۔ یہ لازم ہے کہ بینک اہلکار اُن تمام سوالوں کا اعتماد کے ساتھ جواب دینے کے اہل ہوں۔ ایسے بچت کنندگان اور سرمایہ کار جو اب تک سود کی وجہ سے بینکوں سے دور رہے ہیں، اسلامی بینکوں کے گاہک تبھی بنیں گے جب اُن کو یقین ہو کہ اُن کی رقوم واقعتاً اسلامی اصولوں کے مطابق کاروبار میں لگائی جاتی ہیں۔

وسیع پیمانے پر اس آگہی کی ضرورت ہے کہ اسلامی بینکاری کا معقود علیہ (Subject Matter) اشیاء و خدمات ہیں نہ کہ زر اور نقد اثاثہ جات۔ اس کے علاوہ تمام مالیاتی لین دین کی بنیاد حقیقی شعبے کے کاروبار پر ہونی ضروری ہے۔ ہر معاملے کی نوعیت اہم ہے: اگر یہ تجارت یا لیزنگ سے متعلق ہو تو سامان کی قیمت یا کرایہ لازماً اسلامی اصولوں کے تحت مقرر کیے جانے چاہیں۔ اگرچہ اسلامی بینکاری کاروبار شراکت داری کے علاوہ دیگر موڈز کی بنیاد پر ہو رہا ہے مگر اس میں بھی شریعہ سے مطابقت کو لازمی حیثیت دی گئی ہے۔

لہٰذا ضروری ہے کہ اسلامی بینکاری کی طلب میں اضافے کی کوششیں بلا تاخیر شروع کی جائیں۔ ضروری علم و تفہیم کے بغیر خدشہ ہے کہ اسلامی بینکاری کی طلب کو مزید بڑھانے میں مشکلات پیش آئیں۔ اس حوالے سے سب سے اہم کام عام علماء اور مساجد کے خطیبوں کے تحفظات کو دور کرنا اور اسلامی بینکاری کے فلسفے اور اصولوں سے اُن کو آگاہ کرنا ہے۔ اُن کے واسطے سے عوام الناس کو یہ بتانے کی ضرورت ہے کہ اسلامی بینکاری کا مطلب ہرگز یہ نہیں ہوتا کہ کاروبار و صنعت اور دیگر ضرورتوں کے لیے بغیر کسی چارج کے رقوم میسر ہوں گی۔

شریعہ سے مطابقت اور اسلامی مالکاری نظام کی ساکھ:

بہتر ساکھ اور دیرپا ترقی کے لیے اسلامی بینکوں کو یہ یقینی بنانا ہوگا کہ جو پراڈکٹ بھی وہ آفر کر رہے ہیں وہ شرعی اصولوں کے مطابق ہے۔ اسی حوالے سے اہم بات یہ ہے کہ اللہ سبحانہ وتعالیٰ کے ہاں جوابدہی انفرادی ہے۔ ترتیبِ وحی کے اعتبار سے قرآن پاک کی آخری آیت جو قرآن میں سورہ بقرہ کی رِبا سے متعلق آیات کے بعد آتی ہے، جوابدہی کے اس اصول کو واضح کرتی ہے۔ لیکن عملاً بہت سے ایسے ادارے، بالخصوص جو اسلامک ونڈوز چلا رہے ہیں اور جن کا انٹرنل شریعہ کنٹرول کا نظام مؤثر نہیں ہے، تورق، بائی بیک اور دیگر مشکوک پراڈکٹس کا اس طرح غلط استعمال کر رہے ہیں کہ خدشہ ہے کہ جلد یا بدیر اسلامی بینکاری نظام کی ساکھ بُری طرح متاثر ہو۔ یہی وجہ ہے کہ ڈاکٹر نجات اللہ صدیقی جیسے اسکالرز جو اسلامی بینکاری نظام کے بانیان میں سے ہیں اپنے ایک حالیہ مضمون میں یہ مشورہ دیتے ہیں:۔

> ''مذکورہ بالا بحث سے ہمیں اس ضرورت کا شدت سے احساس ہوتا ہے کہ ''شریعت سے مطابقت'' کی اصطلاح کی تعریف از سرِ نو کی جائے۔ یہ صرف عقلی دلائل تک ہی محدود نہیں رہنی چاہیے جن کے مطابق قانونی لحاظ سے پرانے معاہدوں کو نئی شکل دے دی جائے۔ مصلحہ اور مقاصد الشریعہ کے تصورات شریعہ کمپلائنس کا لازمی حصہ ہونے چاہئیں۔ ایسے شریعہ مشیر جو صرف مدارس میں روایتی تعلیم حاصل کرتے رہے ہیں یہ کام اس لیے نہیں کر سکتے کہ وہ جدید دور کے معاشی اور مالیاتی لین دین سے واقف ہی نہیں۔ اس کام میں تجربہ کار معاشیات دانوں اور سوشل سائنس کے ماہرین کی بھرپور شمولیت ناگزیر ہے۔''[1]

قومی اور عالمی ہر دو سطحوں پر اسلامی بینکاری کے کاروبار کو بہتر بنانے کی ضرورت ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ بینک واقعتاً حقیقی شعبے کے کاروبار میں حصہ لیں۔ ورنہ اُن پر تنقید روز بروز بڑھتی جائے گی۔ اس وقت عام آدمی یہی سمجھتا ہے کہ اسلامی بینک عملاً تجارت، کرایہ داری، تعمیرات وغیرہ کے حقیقی شعبے کے کاروبار نہیں کرتے اور یہ کہ مروجہ اسلامی بینکاری نظام کا کوئی سماجی و معاشی اثر یا فائدہ نہیں ہوگا۔ اس سوچ کو تبدیل کرنے کی ضرورت ہے۔

شریعہ سے مطابقت کے لیے شرعی سوچ اور اصولوں پر مکمل عملدرآمد ضروری ہے۔ انٹرنل شریعہ کنٹرولز اور شریعہ آڈٹ بھی ضروری ہیں۔ تاہم اس کا مطلب یہ نہیں کہ دیگر پیشہ دارانہ اہلیت غیر اہم ہیں۔ فلپ مورا نے 1997ء میں لکھی گئی کتاب (Islamic Finance & Partenership for Growth) میں لکھتے ہیں کہ کسی پراڈکٹ یا معاملے کی شرعی حیثیت میں رائے دینے کے لیے شریعہ بورڈ کو عام طور پر ان چار پہلوؤں پر غور کرنا چاہیے:

---

[1] صدیقی 2006، ص 17؛ پارکر، 1999۔

1. کیا اس معاملے کی ساری شرائط شرعی قانون کے مطابق ہیں؟
2. کیا یہ گاہک کے لیے بہترین سرمایہ کاری ہوگی؟
3. کیا اس معاملے کے تحت سرمایہ کاری گاہک، کمیونٹی یا سوسائٹی، جس سے گاہک تعلق رکھتا ہے، کے لیے فائدہ مند ہے؟
4. کیا بینک اپنے سرمائے کو اُس معاملے میں لگانا پسند کرے گا جس میں وہ فنڈ مینجر کے طور پر گاہک کا سرمایہ لگانے کا ارادہ رکھتا ہے؟

اگر مذکورہ چار سوالوں میں سے کسی ایک کا جواب بھی نفی میں ہو تو مجوزہ سودا یا معاملہ مسترد ہو جانا چاہیے اگرچہ صرف شرعی زاویے کے تحت کوئی معاملہ صرف اس بنا پر مسترد ہوگا کہ یہ شرعی اصولوں سے مطابقت نہیں رکھتا۔ یہ مصنف جناب مور سے پوری طرح اتفاق کرتا ہے کہ بینکاری لین دین شریعہ سے مطابقت کے ساتھ ساتھ نہ صرف گاہک کے لیے بہترین مالکاری و سرمایہ کاری حل بھی پیش کرتا ہو بلکہ معاشرے کے لیے بھی فائدہ مند ہو۔

روایتی مالکاری کے ساتھ مقابلے کی کیفیت اور متوازی کاروبار:

اسلامی بینکاری کا مروجہ ماڈل متوازی چلنے والے دو نظاموں پر مشتمل ہے جس میں سودی اور اسلامی مالکاری ادارے مقابلے کی فضا میں کام کر رہے ہیں۔ جہاں اسلامی بینکوں کی ترقی سودی بینکوں کے لیے ایک چیلنج ہے وہاں روایتی سودی بینکوں کی طرف سے اسلامی مالکاری پراڈکٹس کا استعمال خود اسلامی بینکوں کے لیے ایک چیلنج ہے۔ ایک طرف تو دونوں میں مقابلہ بڑھ رہا ہے جبکہ دوسری طرف دونوں میں باہمی تعاون اور رابطوں کی ضرورت بھی بڑھتی جا رہی ہے۔

موجودہ صورتحال جس میں قومی و عالمی مالیاتی نظام میں اسلامی بینکاری کا حصہ بہت کم ہے، روایتی بینکوں سے مقابلے میں کام کرنا خود اسلامی بینکوں کے لیے ایک بڑا چیلنج ہے۔ ریگولیٹرز کی ہدایات کے تحت اور منڈی میں طلب و رسد کی قوتوں کی عملکاری کی بنا پر وہ نہ تو سرمایہ کاروں اور ڈیپازٹرز کو اُس شرح سے کم یا زیادہ منافع دے سکتے ہیں جس شرح سے سودی بینک ادا کرتے ہیں اور نہ ہی مروجہ سودی شرحوں سے مختلف شرح پر مالکاری کر سکتے ہیں۔ جہاں سودی بینک اپنی ڈیپازٹ سائڈ کی پراڈکٹس کو مقررہ سودی شرح کی بنیاد پر متعارف کراتے ہیں، اسلامی بینک ایسا نہیں کر سکتے اِلا یہ کہ وہ شریعہ سے مطابقت پر سمجھوتہ کریں۔ اس سے کارپوریٹ شعبے سے رقوم اور ڈیپازٹ حاصل کرنا اُن کے لیے بہت مشکل ہو جاتا ہے کیونکہ اس شعبے کے فائنانس مینجروں کا مدّعا رسک فری یعنی یقینی اور زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرنا ہوتا ہے۔ اس چیلنج سے نمٹنے کے لیے اسلامی مالکاری اداروں کو ریگولیٹرز، شریعہ اسکالرز اور گاہکوں کے تعاون اور مشورے سے مربوط کوششیں کرنا ہوں گی۔

ترقی یافتہ روایتی بینکاری روایتی نظام کے مقابلے میں اسلامی مالیاتی اداروں کے پائیدار بنیادوں پر پہنچنے کے لیے درج ذیل کی ضرورت ہوگی:

- پراڈکٹس اور معاملات کا شرعی اصولوں کے عین مطابق ہونا۔
- کریڈٹ رسک، مارکیٹ رسک اور مالکاری کاروبار سے متعلق دیگر خطرات کی موثر پیش بندی کرتے ہوئے اسلامی طرز پر قوم کی سرمایہ کاری کے فیصلوں (Screening) کے لیے صحیح حکمتِ عملی اپنانا۔
- اچھی سے اچھی پراڈکٹس کی تیاری جو شرعی اور مالیاتی ضرورتیں پوری کرسکیں۔
- گاہکوں کے لیے بہتر سے بہتر خدمات کی فراہمی۔

مقابلے کی فضا میں کامیابی سے منافع بخش کاروبار کے لیے اسلامی بینکوں و مالیاتی اداروں کو کچھ ساختی سانچے کی تبدیلیاں بھی لانا پڑیں گی جن کی بدولت وہ حقیقی شعبے کا کاروبار، تجارت، کرایہ داری اور جائیداد سے متعلق لین دین مقررہ شرح والے موڈز اور شراکتی موڈ کی بنیاد پر بآسانی کرسکیں، مثال کے طور پر کئی ممالک میں بینکاری قوانین وضوابط کا تقاضہ ہے کہ ڈیپازٹس کو گارنٹی شدہ سرمایہ تصور کیا جائے جبکہ مضاربہ رمشارکہ کے تحت لیے جانے والے ڈیپازٹس نفع ونقصان میں شراکت کی بنیاد پر لیے جاتے ہیں۔ اس صورتحال اور ایسے علاقوں میں اسلامی مالیاتی اداروں کو میوچل فنڈز کی شکل میں کاروبار کرنا چاہیے۔ اس ساخت کے تحت کام کرتے ہوئے وہ زیادہ منافع کما سکیں گے اور اس طرح بچت کنندگان اور سرمایہ کار زیادہ سے زیادہ آمدن حاصل کرسکیں گے۔

بنچ مارک کی تیاری:

اشیاء وخدمات کی لاگت معلوم کرنے (Pricing) اور شراکتی طریقوں میں نفع کی تقسیم کے تناسب طے کرنے کے لیے اسلامی مالکاری اداروں کو مالیاتی بنچ مارکس کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ بنچ مارک مختلف علاقوں، منڈیوں اور شعبوں میں مختلف ہوتے ہیں۔ ان کی تیاری کے لیے کسی منڈی یا علاقے کی معاشی صورتحال، اشیاء وخدمات کی طلب ورسد اور گاہکوں کے اثاثہ جات و واجبات کو مدنظر رکھ کر گہری تحقیق کی ضرورت ہوگی۔ اس طرح کی تحقیق اور فزیبلٹی اسٹڈیز ملکی اور عالمی ہر دو سطحوں پر ضروری ہے کیونکہ آج دنیا ایک گلوبل ویلیج کی شکل اختیار کر چکی ہے جس میں دنیا کے ایک کونے میں ہونے والے واقعات پوری دنیا پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ اس سلسلے میں کچھ کام جناب عباس میراخور اور ندیم الحق نے 1999 میں کیا تھا۔ انہوں نے قومی شراکتی تمسکات (National Participation Papers:NPP) پر شرحِ حاصل معلوم کرنے کے لیے کچھ اشاریہ جات بنانے کی کوشش کی تھی۔[1]

جیسا کہ پہلے ذکر ہوا، اسلامی بینکوں کی طرف سے روایتی بنچ مارک ہی استعمال کئے جا رہے ہیں۔

[1] میراخور اینڈ ندیم الحق 1998۔

اگر چہ حسابی طریقے اور اشیا اور اُن کے افادہ کی لاگت معلوم کرنے کے لیے اُن کے استعمال کو شریعہ اسکالرز نے جائز قرار دیا ہے۔مگر جعلی اثاثہ جات پر مبنی روایتی سودی بنچ مارک کے استعمال سے اسلامی مالکاری نظام کے مقاصد کے حصول میں مدد نہیں ملے گی۔ کسی معیشت اور منڈی میں حقیقی اثاثہ جات اور کاروباری سرگرمیوں کی بنیاد پر بنچ مارک کی تیاری کیلئے ماہرین معاشیات، بینکاروں، پالیسی بنانے والوں اور شریعہ اسکالرز کو طویل مدت کے لیے مسلسل کوششیں کرنا ہوں گی۔

پراڈکٹس کی تیاری - فائنانشل انجینئرنگ:

نقد اثاثہ جات کے انتظام اور متفرق شعبوں کی مالکاری کے لیے نت نئی پراڈکٹس کی تیاری بینکاری و مالکاری شعبوں میں بہت زیادہ اہمیت کی حامل ہے۔اس کے لیے بینکاروں، شریعہ اسکالرز اور ریگولیٹرز کو مشترکہ کوششیں کرنا ہوں گی ۔ اس حوالے سے بڑا چیلنج یہ ہے کہ اسلامی مالکاری نظام کی مقبولِ عام (Mainstream) تھیوری کے مطابق شرعی اصولوں کو مدنظر رکھتے ہوئے سرمایہ کاروں اور گاہکوں کے لیے زیادہ سے زیادہ آسانیاں پیدا کی جائیں۔اصل مقصد یہ ہونا چاہیے کہ کسی گروپ کے ساتھ ناانصافی نہ ہو، ایسے مشکوک طریقے یا کاروباری تصورات جو اگر چہ کئی علاقوں میں اسلامی بینکوں کے زیر استعمال ہیں مگر وہ اجتماعی اور مقبولِ عام سوچ اور تصورات کے خلاف ہونے کی وجہ سے نئی اُبھرنے والی اسلامی بینکاری کی صنعت کی ساکھ کے لیے خطرے کا باعث بن سکتے ہیں۔

پبلک فائنانس یعنی حکومتی شعبوں کی مالکاری کے لیے پراڈکٹس کی تیاری کے حوالے سے مالیاتی شعبے کے ماہرین کی مدد سے بہت کام کی ضرورت ہے اس سلسلے میں صکوک اور سیکیوریٹائزیشن اہمیت کے حامل ہیں، چونکہ اس میں مشکلات بہت زیادہ ہیں اس لیے ضرورت کے تحت شریعہ اسکالرز شریعت کے بنیادی اصولوں پر سمجھوتہ کیے بغیر اچھی طرح سوچی سمجھی اور محدود مراعات بھی دے سکتے ہیں۔تاہم غیر واضح اور شرعی و زمینی حقائق کو مدِنظر رکھے بغیر دیئے جانے والے فتویٰ جات، انارکی اور اسلامی بینکاری نظام کی ساکھ کو نقصان کا سبب بن سکتے ہیں۔

نقد اور زری اثاثہ جات کا انتظام:

اسلامی مالیاتی نظام میں زری ساخت کے حوالے سے کوئی قابل ذکر اور تسلی بخش کام ابھی تک نہیں کیا جا سکا۔اس سے متعلق ایک دوسرا مسئلہ نقد اثاثہ جات کے انتظام کے لیے مناسب انسٹرومنٹس کی فراہمی ہے۔ اسلامی مالکاری اداروں کو سودی بینکوں کے مقابلے میں ڈیپازٹس کا نسبتاً بڑا حصہ مرکزی بینک کے پاس نقدی کی شکل میں رکھنا پڑتا ہے جس پر انہیں کوئی پرافٹ نہیں مل سکتا۔ایسا اس لیے ہوتا ہے کہ SLR (ضابطے کے تحت رکھے گئے نقد اثاثہ جات) کے لیے وثائق کی کمی ہے۔اس کا ممکنہ نقصان یہ ہے کہ اسلامی بینک کھاتہ داروں کو مارکیٹ کے مطابق منافع دینے سے قاصر ہو سکتے ہیں۔اگر چہ قلیل المدت صکوک کی طرح کے کئی

طریقے تلاش کیے گئے ہیں مگر اوپن مارکیٹ آپریشنز (OMO) اور ریپو (REPO) کے لیے اُن کے استعمال کے بارے میں ابھی فیصلہ باقی ہے۔

ہر علاقے میں بین البینکی اسلامی زری مارکیٹ کا قیام قلیل مدت کے لیے نقد اثاثہ جات کے انتظام، زری انضباط اور بالآخر عالمی اسلامی سرماوی منڈی کے قیام کے لیے بہت اہم کردار ادا کر سکتا ہے۔ گاہکوں کی طرف سے نقد رقوم کی طلب ورسد میں تفاوت عام طور پر بینکوں کے مابین لین دین سے پورا کیا جاتا ہے جو مضاربہ کی بنیاد پر کیا جا سکتا ہے۔ اسلامی مالکاری ادارے اپنی فاضل رقوم ایسے روایتی بینکوں کے ہاں بھی کاروبار میں لگا سکتے ہیں جو اسلامی مالکاری پراڈکٹس پیش کر رہے ہوں بشرطیکہ روایتی بینک اسلامی اصولوں کے تحت کاروبار کرتے ہوئے حسابات کو بالکل الگ رکھیں تاکہ سودی سرمائے سے خلط ملط نہ ہوں۔ شریعہ بورڈ یا شریعہ ایڈوائزر کی طرف سے اس کی تصدیق بھی ہونی چاہیے۔

بینک اپنے اثاثوں کی بنیاد پر بھی وثیقہ جات جاری کر سکتے ہیں۔ امانتی یا سرمایہ کاری سرٹیفکیٹ (COD: Certificates of Depoists/ Investments) جاری کر کے فنڈ مینجمنٹ بھی ایک منافع بخش کاروبار ہے۔ ثانوی منڈی میں ان وثائق اور سرٹیفکیٹس کی خرید وفروخت بھی ہو سکتی ہے بشرطیکہ متعلقہ فنڈ یا پول کے کل اثاثہ جات کا 50 فیصد سے کم حصہ نقد اثاثوں اور قابل وصولی رقوم پر مشتمل ہو۔

روایتی تجارتی بینکوں کو قرضوں کی فراہمی کے لیے آخری سہارا کے طور پر مرکزی بینک کا کردار (Lender of Last Resort) بہت زیادہ اہمیت کا حامل ہے۔ اسلامی سانچے میں اس حوالے سے درج ذیل متبادل اختیار کیے جا سکتے ہیں:

1. کسی اسلامی بینک کے متعینہ قسم کے نقدی کے بحران میں مبتلا ہونے کی صورت میں مضاربہ کی بنیاد پر رقوم کی فراہمی۔ تجویز کے طور پر، دو یا تین دن کے لیے مالکاری کی صورت میں تقسیم منافع کی بنیاد 50:50 کی نسبت ہو سکتی ہے۔ مضاربہ معاہدے میں یہ شق رکھی جا سکتی ہے کہ مقررہ دنوں تک رقم واپس نہ کرنے کی صورت میں نفع کی تقسیم کی نسبت مرکزی بینک کے حق میں تبدیل ہو جائے گی (مثلاً یہ 80:20 ہو سکتی ہے) تاکہ اسلامی بینک پوری کوشش سے مرکزی بینک کی رقم واپس کرے۔
2. مرکزی بینک کے پاس ایک مشترکہ پول بنایا جائے جس میں تمام اسلامی بینک اپنے ڈیپازٹس کا ایک مقررہ حصہ ڈالیں۔ متعینہ قسم کے نقدی کے بحران کی صورت میں وہ (دو، تین) دنوں کے لیے رقوم حاصل کر سکیں گے۔

تربیت یافتہ عملے کی فراہمی:

فی الوقت اسلامی بینکاری کی ترویج کی راہ میں حائل ایک بڑی رُکاوٹ تربیت یافتہ اسٹاف کی کمی ہے۔ اگرچہ اسلامی مالیاتی ادارے بھی سودی بینکوں کی طرح مالیاتی ثالثی کا کام کر رہے ہیں لیکن اُن کی ذہنی اپروچ

کا مختلف ہونا ضروری ہے کیونکہ زر سے زر کمانے کی بجائے انہیں باقاعدہ حقیقی شعبے کا کاروبار کر کے منافع کمانا ہے۔ اس کے لیے انہیں نئے نظام کے بارے میں تعلیم اور سخت ٹریننگ کی ضرورت ہے۔ اسلامی مالیاتی اداروں سے منسلک تمام عملہ نہ صرف تکنیکی لحاظ سے بہتر اہلیت کا حامل ہونا چاہیے بلکہ انہیں اسلامی مالکاری نظام کے بنیادی فلسفے اور اصولوں کا علم اور اُن کو عملی جامہ پہنانے کی چاہت ہونی چاہیے۔ صرف اہل و پُر جوش اور پُر اعتماد عملہ جو اسلام کی اخلاقی تعلیمات پر عمل پیرا بھی ہو، عوام میں اسلامی بینکاری کی مقبولیت میں اضافے کا ذریعہ بن سکتا ہے۔ اس چیلنج کا مقابلہ صرف اس صورت میں کیا جا سکتا ہے کہ ہر اُس شخص کو کسی نہ کسی سطح کی تعلیم و تربیت دی جائے جو کسی بھی طرح اسلامی بینکوں سے منسلک ہو۔

طویل عرصے میں اسلامی بینکاری کی افزائش کے لیے ضروری ہے کہ انسانی وسائل کی ترقی کے لیے ایک پروگرام تشکیل دیا جائے جس میں بڑے بڑے تحقیقی اور تعلیمی اداروں کے تعاون سے تحقیق و ترقی (R&D) اور تعلیم و تربیت عام کرنے کا باقاعدہ فریم ورک تیار کر کے اُس کا جلد سے جلد نفاذ کیا جائے۔ اس کے لیے اسلامی مالیاتی اداروں، شریعہ اسکالرز، مرکزی بینکوں / ریگولیٹرز یونیورسٹیوں اور بزنس سکولوں سے منسلک لوگوں اور طلبا کو مل کر کام کرنا ہوگا۔ یونیورسٹیوں کو بڑی تعداد میں تربیت یافتہ عملے کی بڑھتی ہوئی مانگ کا ادراک کرتے ہوئے متعلقہ تعلیمی پروگرام مرتب دینے چاہئیں۔ اس میں زیادہ اہمیت اور فوکس اُس فلسفے اور سوچ اور اُس کے مطابق عملی تطبیق کو دیا جانا چاہیے جس پر معاصر علماً کے تحت اجماع حاصل کیا جا چکا ہے۔ غیر ضروری بحث و تمحیص میں پڑنے سے وقت اور اہلیتیں ضائع ہوں گی۔

18.4 خلاصہ اور نتیجہ:

اسلامی بینکاری و مالکاری کی ترقی کے روشن امکانات موجود ہیں مگر بہت سے چیلنج بھی درپیش ہیں۔ یہ نظام نہ صرف کامیابی سے چل سکتا ہے بلکہ باقاعدہ اور صحیح کاروبار کرنے کی صورت میں منافع بخش اور گاہکوں کے لیے مفید بھی ہے۔ تاہم ضروری ہے کہ بینکاری کاروبار کی ساخت، پروسیجر اور کاروباری طریقوں میں مناسب تبدیلی لائی جائے، متعلقہ فریقوں کی ذہنی سوچ بدلے اور شرعی حدود کے اندر رہتے ہوئے پروڈکٹس کی تیاری کے لیے مربوط کوششیں کی جائیں۔ اس کے لیے مختلف سطحوں بشمول قومی و عالمی، نجی و سرکاری کاروبار / صنعت اور تعلیمی ماہرین، شریعہ اسکالرز اور بینکاروں کے مابین رابطوں کو موثر بنا کر مشترکہ کوششیں کرنا ہوں گی۔ حکومتوں اور ریگولیٹرز کی طرف سے سپورٹ بھی ضروری ہے۔ انہیں اسلامی بینکاری نظام کے لیے نظری اور عملی ہر دو اعتبار سے آسانیاں پیدا کرنی چاہئیں۔

اسلامی مالکاری نظام کے روشن امکانات کو عملی جامہ پہنانے کے لیے بینکاری اداروں کے ساختی سانچے میں اس طرح کی تبدیلیاں لانا ہوں گی کہ وہ حقیقی شعبے کا کاروبار یعنی تجارت، لیزنگ اور جائیداد سے متعلق معاملات اسلامی اصولوں اور مالکاری طریقوں کے مطابق کر سکیں۔ ایسے کاروباری معاملات میں

نرخوں یا قیمتوں کا فکس ہونا بالکل کوئی مسئلہ نہیں بلکہ شریعت کے اصولوں کے مطابق واضح طور پر اُن کا فکس نہ ہونا شرعی لحاظ سے مسئلہ ہے۔ تجارت اور لیزنگ جیسے حقیقی شعبے کے کاروبار کی سوچ عام کاروباری افراد اور اداروں کی طرح اسلامی بینکوں کے لیے زیادہ منافع کمانے اور بچت کنندگان و سرمایہ کاروں کو زیادہ سے زیادہ نفع دینے کے قابل بنائے گی۔ مالیاتی ادارے اپنے اثاثہ جات (Asset Portfolio) کی بنیاد پر وثیقہ جات جاری کرنے کے علاوہ فنڈ مینجمنٹ اور شراکتی بنیادوں پر متغیر آمدن والے اور تجارت و لیزنگ کی بنیاد پر مقررہ آمدن والے موڈز کے ذریعے کاروبار سے متفرق انواع کے سرمایہ کاروں کو اُن کے رسک پروفائل اور ترجیحات کے مطابق شرعی اصولوں سے مطابقت رکھنے والی سرمایہ کاری کی سہولت فراہم کر سکتے ہیں۔

اسلامی بینکوں کے کاروبار سے حقیقی شعبے کی سرگرمیوں میں اضافے، لاگت طے کرنے (Pricing) کی مساویانہ اور انصاف پر مبنی پالیسیوں اور زیادہ ممکنہ نفع کی بدولت ان کے کاروبار سے بہتر سماجی و معاشی اثرات کی توقع کی جا سکتی ہے۔ اس مقصد کے حصول کے لیے انہیں رسمی طور پر سود کے خاتمے پر ہی اکتفا نہیں کرنا چاہیے بلکہ واقعتاً اور عملاً کاروبار میں سرگرمی سے حصہ لینا چاہیے۔ انٹرنیشنل اسلامی یونیورسٹی ملائشیا سے منسلک ماہرِ معاشیات زبیر حسن کا کہنا ہے کہ ''ایسی سماجی صورتحال میں جس میں چاروں طرف غربت اور تقسیمِ پیداوار اور ترقی کے مواقع سمیت معاشی ناہمواری کا راج ہے ہمیں اسلامی بینکاری کو ایک تدریجی اور جاری عمل سمجھنا چاہیے۔''[1]

بینکوں کے ریگولیٹرز، حکومتی اہلکاروں اور اسلامی بینکاری کا عملاً کام کرنے والے افراد کو مشترکہ طور پر اسلامی مالیاتی نظام سے متعلق تعلیم، تربیت اور عوام الناس کی آگاہی، معاہدات کی موثر تنفیذ، بینکوں کی ریکوری کی صورتحال کو بہتر بنانے اور بینکوں کے کاروبار پر انٹرنل اور ایکسٹرنل شریعہ کنٹرولز کو موثر بنانے کے لیے کام کرنا ہوگا۔

مالیاتی شعبے میں وسعت اور گہرائی پیدا کرنے کے لیے ضروری ہے کہ ریگولیٹری ساخت کو مستحکم کیا جائے اور شریعہ سے مطابقت رکھنے والی قابلِ عمل پروڈکٹس کی تیاری، اسلامی کاروباری معاہدات سے منسلک کاروباری خطرات کو مدِ نظر رکھتے ہوئے پروڈینشل رولز کے اجرا اور اکاؤنٹنگ و آڈیٹنگ اسٹینڈرڈز کی تیاری میں اسلامی بینکوں و مالیاتی اداروں کے ساتھ تعاون کیا جائے۔ معاشی و مالیاتی نظام کی بہتری اس بات کی متقاضی ہے کہ ریگولیٹرز یعنی بینکاری وزری نظام کے نگران ایسی سازگار فضا قائم کریں جس میں مثالی کارپوریٹ گورننس کے بہترین پروسیجر روبہ عمل ہوں اور شریعہ کے اصولوں سے مکمل ہم آہنگی قائم رہے۔

سرکاری شعبے کی مالکاری کے لیے اسلامی مالکاری اصولوں کا استعمال زیادہ توجہ اور گہری سوچ و بچار کا متقاضی ہے۔ اس سے نہ صرف مالیاتی ڈسپلن قائم رکھنے میں آسانی ہوگی بلکہ زری انتظام کی مبنی بر انصاف بنیاد بھی میسر آئے گی۔

---

[1] حسن 2005، ص 248-229۔

اصطلاحات کی تشریح (GLOSSARY)

أجر المثل: مزدوری یا کرایہ جو عام طور پر رائج ہو جس کے مطابق کوئی ثالث یا قاضی کسی مزدوری یا کرائے کا تعین کرتا ہے۔ (أجرة المثل اس کے ہم معنی ہے)

الأجر المسمّٰی: اجارہ یا اُجرۃ کے معاہدوں میں باہمی طور پر طے کیا گیا کرایہ یا مزدوری رمعاوضہ۔

اخلاق: اپنے آپ کو دوسروں کے ساتھ تعلقات میں ڈسپلن میں رکھنے کا معاملہ۔

امانۃ: امانت کے طور پر رکھی گئی رقم یا چیز، کوئی شخص دوسرے کا کوئی مال اپنے پاس بطور امانت رکھ سکتا ہے، امین ایسے معاہدے کے تحت یا کسی دوسرے معاہدے کے اثرات کے طور پر امانت رکھی گئی رقم یا چیز کے نقصان کا ذمہ دار نہیں ہوتا اِلا یہ کہ حفاظت میں اُس کا قصور یا تعدّی ثابت ہو جائے۔ اسلامی بینکوں کے پاس رکھے گئے جاری حسابات کی حیثیت امانۃ کی ہوتی ہے۔ اگر بینک ایسی رقوم کو اپنے استعمال میں لانے کی اجازت حاصل کر لے تو یہ رقوم قرض کی حیثیت کر لیتی ہیں جن کی واپسی بینک یعنی امین کی ذمہ داری ہوتی ہے خواہ بینک کو کاروبار میں نقصان ہی کیوں نہ ہوا ہو۔ ایسا اس لیے ہے کہ ہر قرض کی واپسی رادائیگی لازم ہے۔

امیــــن: ٹرسٹی، امانتدار: دوسروں کی چیز کو اس طرح حفاظت سے رکھنا جیسے کوئی شخص اپنے مال کی حفاظت کرتا ہے۔ نقصان کی صورت میں امین ذمہ دار نہیں ہوتا۔ البتہ اگر نقصان اُس کی بے احتیاطی اور غلطی کی وجہ سے ہو تو وہ ذمہ دار ہوگا۔

اثمان: ثمن کی جمع: زری اکائیاں، زرِ مبادلہ جس کی مدد سے قیمتوں اور واجبات کی ادائیگی کی جاتی ہے۔

الأباحۃ الأصلیۃ: عام جواز، تمام ایسی معاشی سرگرمیاں اور معاملات اور جو اصل شرعی نصوص اور اصولوں کے مطابق حرام قرار نہیں دی گئیں یا جن سے روکا نہیں گیا، وہ جائز ہیں۔

ایجاب: کسی سودے میں پیشکش (آفر) کرنا۔

اجــارہ: کرائے پر دینا رلینا، کسی اثاثے کے افادہ کو متعینہ کرائے کے عوض کسی دوسرے کے ہاتھ دینا۔ صرف ایسے اثاثہ جات ہی لیز کئے جا سکتے ہیں جو غیر مستھلک ہیں یعنی وہ استعمال پر اپنا جسم یا طبعی حالت قائم رکھتے ہیں۔ مثال کے طور پر روئی، دھاگہ، ایندھن، دودھ، زر وغیرہ فروخت تو ہوتے ہیں مگر لیز پر نہیں دیئے جا سکتے۔ ایسا اس لیے ہے کہ مؤجر کو لیز کئے گئے اثاثے سے متعلق رسک برداشت کرنا ہوتا ہے اور یہ تبھی ہو سکتا ہے جب اثاثہ اپنی ساخت قائم رکھے۔ مؤجر اِسی رسک کے مقابلے میں ہی صلے یعنی کرائے کا حقدار ہوتا ہے۔

اجارہ موصوفہ بالذمہ: لیز کا ایسا معاہدہ جس میں مؤجر کسی مخصوص قسم یا صفات کے حامل اثاثہ کا

فائدہ یا استعمال اُس طرح کے اثاثوں کی کوئی خاص اکائی متعین کئے بغیر فراہم کرنے کا اقرار کرتا ہے۔ اگر فراہم کی گئی کوئی اکائی تباہ ہو جائے یا اُس سے استفادہ ممکن نہ ہو تو مؤجر اُس طرح کا دوسرا اثاثہ فراہم کر دیتا ہے۔

اجارہ منتھیہ بالتملیک: کرایہ داری کا ایسا معاملہ جس میں لیز متعلقہ اثاثے کی ملکیت کی متاجر کو منتقلی پر منتج ہوتی ہے۔ صحیح معاملے کے لیے ضروری ہے کہ لیز اور فروخت کے معاملوں کو ایک دوسرے سے الگ رکھا جائے یعنی ایک کا نفاذ دوسرے پر منحصر نہ ہو۔ اسلامی بینکاری میں یہ اصطلاح اجارہ والا قتناع کی اصطلاح سے بہتر ہے کیونکہ مؤخرالذکر سے یہ تاثر ملتا ہے کہ اجارہ اور بیع اکٹھی اور ساتھ ساتھ چل رہی ہیں جبکہ انہیں دو الگ الگ معاملے ہونا چاہئیں۔

اجارہ ولا قتناع: ہائر پر چیز کے طریقے سے مالکاری کا طریقہ جو اسلامی بینکوں نے اپنایا ہے مگر یہ روایتی ہائر پر چیز سے مختلف ہے۔ اس کے تحت اسلامی بینک کوئی اثاثہ خرید کر لیز پر دیتا ہے اور یکطرفہ طور پر وعدہ لیتا یا کرتا ہے کہ لیز کی مدت کے اختتام پر اثاثہ کی ملکیت متاجر کو منتقل کر دی جائے گی۔ اصل معاہدہ اجارہ کا ہوتا ہے جس پر اجارہ کے قواعد ہی لاگو ہوتے ہیں۔ یکطرفہ عہد یا وعدہ لیز کے معاہدے کا جزو لاینفک نہیں بنتا۔ فروخت یا گفٹ کے علیحدہ معاہدے کے تحت ملکیت گاہک کو منتقل ہوتی ہے تقریباً اسی طرح کے معاملے کا نام اجارہ منتھیہ بالتملیک ہے۔

اُجـرۃ: مزدوری، فیس جو دوسروں کے لیے کام کرنے یا کوئی خدمت سرانجام دینے کے عوض لی جاتی ہے۔ یہ جُعالہ سے مختلف ہے، جس میں ایک ایسا کام کرنے یا مقصد حاصل کرنے پر بطور انعام کچھ طے شدہ یا اعلان کردہ رقم دی جاتی ہے جن کا ہونا غیر یقینی ہو۔ جہاں اُجرۃ میں کسی خاص شخص کی طرف سے کام کی آفر کی قبولیت لازم ہے، جُعالہ میں جو بھی آفر کو سُنے یا اُس کے علم میں لائی جائے وہ کام کو مکمل کر کے اعلان کردہ رقم کا حقدار ٹھہرتا ہے۔

اجـمـاع: ہم عصر مستند شریعہ اسکالرز کی غالب اکثریت کا کسی شرعی معاملے پر اتفاق۔ اجماع صحابہ رضی اللہ عنہم مسلمانوں کی اکثریت کے نزدیک سنتِ رسول صلی اللہ علیہ وسلم کا ایک حصہ اور مابعد پیدا ہونے والے مسائل کے حل کے لیے ایک اہم مأخذِ شریعت سمجھا جاتا ہے۔

اجتھـاد: مستند فقہاء کی قرآن وسنت کی نصوص کو مدنظر رکھتے ہوئے اسلامی قانون میں ایسے معاملات کی حیثیت کے بارے میں فیصلہ کرنے کی فکری کوشش جن پر وحیٔ الٰہی اور سنتِ رسول صلی اللہ علیہ وسلم کے تحت کوئی واضح حکم وارد نہیں ہوا۔ شریعت کے مسلمہ اصولوں کو مدِ نظر رکھتے ہوئے ایسے معاملات کی تشریح مختلف انداز سے کی جا سکتی ہے جو خود بنیادی مآخذ سے حاصل کئے گئے ہوں۔ اس طرح ایسے امور جن کے بارے میں واضح نصوص موجود ہیں اُن میں کسی اجتہاد کی گنجائش نہیں۔

اسـراف: اعتدال اور ضرورت سے زیادہ خرچ کرنا، ایسے امور اور چیزوں پر کھلا سرمایہ خرچ کرنا جو اگرچہ حرام

نہیں ہیں۔ ایسی اشیاء پر سرمایہ خرچ کرنا جن کی دراصل ضرورت نہیں اور جو متعلقہ معاشرے میں اکثریت کے اسٹینڈرڈ سے بالاتر ہوں (دیکھیے تبذیر۔)

استحسان: اسلامک لاء کا کلیہ جو خصوصی حالات میں انسانی معاشرے کی بھلائی کے لیے قانونی طور پر مسائل کا حل تلاش کرنے کی غرض سے کچھ رعائتیں یا استثنیٰ فراہم کرتا ہے۔

استیجار: کوئی اثاثہ یا خدمت کرائے پر حاصل کرنا۔

استجرار: ایک معاہدے کے تحت بار بار کی خرید و فروخت، ایک خاص وقت کے لیے سپلائی یا خرید کا معاہدہ، کسی سپلائر اور خریدار کے مابین معاہدہ جس میں اوّل الذکر طے شدہ مال روزانہ یا ماہانہ وغیرہ بنیاد پر، طے شدہ قیمت پر یا ادائیگی قیمت کے کسی طے شدہ فارمولے کے تحت خریدار کو سپلائی کرنے کا کام اپنے ذمے لیتا ہے۔

استصناع: آرڈر پر کوئی چیز بنوانا (برائے خرید)، یہ اشیاء اور اثاثہ جات کو بنانے یا تعمیر کرنے کا معاہدہ ہے جس میں خریدار جزوی یا ساری قیمت پیشگی یا حوالگی لیتے وقت یا بعد میں کرتا ہے اور صانع یعنی فروخت کنندہ چیز یا اثاثہ بنا کر خریدار/آرڈر دینے والے کے حوالے کر دیتا ہے۔ استصناع گھروں، کارخانوں، پلوں اور شاہراہوں کی تعمیر کے لیے مالکاری کا ذریعہ ہے۔

بیع الدین: قرضوں، دیون یا اُن کے وثائق کی فروخت

بیع الغائب: غیر موجود یا چھپی ہوئی ایسی اشیاء کی فروخت جن کی تفصیلات کا فریقین یا اُن میں سے کسی ایک کو علم نہ ہو۔

بیع الحصاۃ: فروخت کا ایسا معاہدہ جس میں معقود علیہ کا انحصار کسی کنکر یا پتھر کے اُس پر گرنے سے ہو؛ غرر کی وجہ سے ایسی بیع ممنوع ہے۔

بیع العینۃ: دوہری فروخت کا حیلہ جس میں قرض دینے اور لینے والے آپس میں ایک چیز خرید کر بیچنے والے کو فروخت کر دیتے ہیں، ایک دفعہ ادھار اور دوسری دفعہ نقد۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ قرض دینے والا ایک جعلی بیع کا سہارا لے کر منافع حاصل کرتا ہے جو دراصل سود ہوتا ہے۔

بیع الخیار: ایسی بیع جس میں ایک فریق (عام طور پر خریدار) کو اختیار رہتا ہے کہ طے شدہ مدت (مثلاً 3 دن) کے دوران معاہدے کو فسخ کر دے۔ یعنی عقد ایک ہی ہوتا ہے اور اختیار اُس میں بطور شرط کے ہوتا ہے؛ اِس اختیار کی کوئی قیمت نہیں ہوتی۔

بیع المجهول: فروخت کا ایسا معاہدہ جس میں معقود علیہ، معاوضے میں دی جانے والی رقم یا چیز یا حوالگی کا وقت غیر متعین اور نہ معلوم ہو۔

بیع المعلّق: مشروط بیع جس کا نفاذ کسی مستقبل کے واقعے سے مشروط ہو۔

بیع الصرف: سونے، چاندی یا ایسی اشیاء کی فروخت جو بطور زر مستعمل ہوں؛ دیکھیے الصرف۔

بیع الباطل: ناجائز بیع جو حقوق وواجبات کے اعتبار سے کوئی اثر نہیں رکھتی یعنی اُس سے نہ فروخت کنندہ قیمت کا حق دار ہوتا ہے اور نہ ہی مشتری سامان کا۔

بیع بالوفا: ایسی فروخت جس میں فروخت کنندہ کو حق دیا جاتا ہے کہ جب وہ لی گئی قیمت واپس کردے گا، چیز یا مال بیچنے والے کو واپس کر دیا جائے گا۔ اس طرح اصلاً یہ رہن کی ایک شکل ہے یعنی فروخت کی گئی چیز اُس وقت تک ضمانت کے طور پر کام کرتی ہے جب تک کہ دوسرے فریق کو رقم واپس نہیں مل جاتی۔ اُس صورت میں یہ جائز نہیں جب واپسی کی رقم لی گئی رقم سے زیادہ ہو یا دونوں سودے باہم مشروط ہوں۔

بیع مؤجلہ: لغوی اعتبار سے اُدھار کی بیع: اصطلاحاً، اسلامی بینکوں کا مالکاری کا طریقہ جس میں وہ کوئی سامان گاہکوں کو ادھار پر فروخت کرتے ہیں یعنی گاہک قیمت کی ادائیگی تاخیر سے کرتے ہیں جو یکمشت یا قسطوں میں ہوسکتی ہے۔ شرعی اعتبار سے ایسی بیع میں مال کی قیمت مارکیٹ میں اُس چیز کی مروجہ نقد قیمت کے برابر، زیادہ یا کم ہوسکتی ہے لیکن عام طور پر یہ زیادہ ہوتی ہے۔

بیع مرابحہ: لاگت کے اوپر باہمی طے شدہ منافع کی فروخت: دوسرے لفظوں میں بائع کو پڑنے والی کل لاگت کے اوپر منافع کے تعین کا معاہدہ (دیکھیے مرابحہ)

بیع مساومہ: بائع کی لاگت سے قطع نظر مال کی قیمت متعین کرنے کا سودا جس میں فریقین صرف قیمت کے حوالے سے مول بھاؤ کرتے ہیں۔

بیع سلم: بیع کا ایسا معاہدہ جس میں مال کی مؤخر حوالگی کے بدلے قیمت کی پیشگی ادائیگی کر دی جاتی ہے۔ فروخت کرنے والا پیشگی رقم وصول کرتا ہے اور بدلے میں طے شدہ نوع اور خصوصیات والی چیز مستقبل کی مقررہ تاریخ پر حوالے کرتا ہے۔ بیع کے عام اصولوں کے تحت معاہدے کے وقت غیر موجود اشیاء کی فروخت جائز نہیں لیکن سلم کو نبی ﷺ نے خود استثنیٰ دیا ہے اور اس کے لیے چند شرائط مقرر فرمادی ہیں جو یہ ہیں: سامان اور اُن کی قیمت واضح طور پر متعین ہوں اور حوالگی کی تاریخ بھی مقرر کر دی جائے۔ قیمت کی ادائیگی سلم معاہدے کے فوراً بعد کر دی جائے۔ سلم صرف مثلی اشیاء اور سامانِ تجارت کی ہوسکتی ہے نہ کہ سونے چاندی اور کرنسیوں کی کیونکہ ان میں تبادلہ فوری کرنا ہوتا ہے۔

بیع تولیۃ: کوئی چیز لاگت پر ہی یعنی بغیر نفع کمائے آگے بیچ دی جائے: دوسرے کے لیے آسانی یا خدمت کے جذبے سے۔

بیع وضیعہ: کوئی چیز لاگت سے کم یعنی نقصان پر فروخت کی جائے۔

بیع والسلف: ایسا مشروط معاہدہ جس میں بیع اور قرض اکٹھے کر دیے جائیں جیسے کوئی شخص دوسرے سے کہے: ''میں آپ کی فلاں چیز اتنے میں خریدتا ہوں بشرطیکہ آپ مجھے اتنا قرض دیں''؛ ناجائز ہے۔

برنامج: فروخت کے سودے میں اشیاء کی لسٹ یا کیٹلاگ۔

بیت المال: کسی اسلامی ریاست کا سرکاری خزانہ۔

بیوع الامانات: مرابحہ، تولیہ اور وضیعہ جیسی ٹرسٹ سیلز جن میں فروخت کنندہ کو لاگت بتانا ہوتا ہے اور مشتری اُس پر اعتماد کرتے ہوئے سامان خرید لیتا ہے۔

تعزیر: ایسی سزا جو قرآن و سنّت میں واضح طور پر بیان نہیں کی گئی بلکہ وقت کا قاضی اور حکومت جُرم کی سنگینی کو مدِ نظر رکھتے ہوئے اپنی صوابدید کے مطابق تجویز کرتی ہے۔

تعلیق: کسی معاہدے یا معاملے میں ایسی شرائط شامل کر دینا جو اُس کے نفاذ کو مستقبل کے کسی واقعے سے مشروط کر دیں۔

تأمین: انگریزی لفظ انشورنس کا عربی زبان میں متبادل۔

تبرّع: کسی شخص کی طرف سے دوسرے کو بغیر کسی معاوضہ کے کوئی فائدہ یا اثاثہ دینا؛ مثال کے طور پر قرض/دَین کی ادائیگی کرتے وقت اپنی مرضی سے واجب رقم سے زیادہ ادا کر دینا۔ اس کا انحصار مکمل طور پر مقروض/مدیون کی اپنی مرضی پر ہوتا ہے۔

تبذیر: ایسی چیزوں اور کاموں پر سرمایہ خرچ کرنا جو شریعت میں ویسے ہی حرام یا منع قرار دی گئی ہیں۔ دولت کا ایسا ضیاع حرام ہے قطع نظر اس کے کہ خرچ کی جانے والی رقم کم ہو یا زیادہ (موازنے کے لیے دیکھیے اسراف۔)

تکافل: باہمی تعاون اور تبرّع کی بنیاد پر کام کرنے والا نظام جو روایتی انشورنس کے متبادل کے طور پر متعارف کرایا گیا ہے۔ یہ ایک گروپ کے ممبران کی طرف سے زندگی، مال اور اثاثہ جات کو کسی نقصان کی صورت میں اُسے مل کر برداشت کرنے کا نام ہے۔ اس میں پالیسی ہولڈرز مل کر ایک دوسرے کا رسک اور نقصان برداشت کرتے ہیں جبکہ انشورنس میں رسک ایک فریق سے دوسرے کو منتقل کر دیا جاتا ہے۔ شریعہ کے اصول کے تحت ہر شخص کو خود یا اُس کی املاک سے متعلق کاروباری خطرات خود یا باہمی تعاون کی صورت میں برداشت کرنے چاہئیں۔

تقویٰ: پرہیز گاری، نیکوکاری اور اللہ سبحانہٗ وتعالیٰ کے سامنے جوابدہی کے احساس کے تحت خدا ترسی۔ اس میں اللہ کے احکام کی بجا آوری کے علاوہ بنی نوعِ انسان سے محبت اور احسان کا رویّہ بھی شامل ہے۔

تورّق: تجارتی عمل کے ذریعے نقد رقوم حاصل کرنا، اُس صورت میں جب کسی کو نقد سرمایہ میسّر نہ آئے تو ربٰو سے بچتے ہوئے وہ ادھار پر مال خرید کر اُسے نقدی کے عوض بازار میں یا کسی تیسرے شخص کے ساتھ فروخت کر دے۔ دوسرے لفظوں میں اشیاء اُس کی ضرورت نہیں تھیں، اُسے تو نقدی چاہیے تھی جسے اُس نے ادھار میں خریدی ہوئی چیز کو نقد میں فروخت کر کے پورا کر لیا۔ اگر چیز اُسی شخص کو ہی فروخت کر دی جائے جس سے خریدی گئی ہو تو یہ بیع العینہ کی صورت بنے گی جو ممنوع ہے۔

ثمن: قیمت، مبادلہ کے معاہدے میں معقود علیہ یا سامان کی زر کے لحاظ سے مالیت۔

ثمن مثل: عام، بازار میں رائج قیمت جو اُس صورت میں ادا کرنا ہوتی ہے جب کسی معاملے میں اصل قیمت طے کرنے میں کوئی تنازع ہو جائے۔

جہل/جہالۃ: لاعلمی، کسی اطلاع کا نہ ہونا، کسی معاملے کا حتمی طور پر طے نہ ہونا اور اُسکے فریقوں یا اُن کے حقوق و واجبات کے بارے میں لاعلمی کی وجہ سے غیر یقینی صورتحال، اسی طرح کسی سودے میں معقود علیہ یا اُس کے عوض کے بارے میں فریقین میں سے کسی کو پورا علم نہ ہونا۔ یہ غرر کی ایک قسم ہے اس لیے عقودِ باطلہ کا ایک سبب قرار دیا جاتا ہے۔

جُعالہ/جِعالہ: کسی انعام یا معاوضے کے بدلے کوئی خدمت سرانجام دینا۔ لغوی طور پر جُعل سے مراد مزدوری تنخواہ یا کسی کام کے کرنے کا معاوضہ ہے۔ اصطلاح میں اس سے مراد ایسا کام یا ایسی خدمت سرانجام دینا ہے جس کے مکمل ہونے یا نہ ہونے یعنی دونوں کا احتمال ہو لیکن اعلان کردہ انعام یا معاوضہ تبھی واجب الادا ہوتا ہے جب کام مکمل یا مقصد حاصل ہو جائے۔ جعالہ کے صحیح ہونے کے لیے یہی کافی ہے کہ کسی کام یا مقصد کا تعین کر دیا جائے یہ طریقہ کار ایسے امور میں بآسانی استعمال ہو سکتا ہے جن میں بوجوہ اجارہ استعمال نہیں ہو سکتا۔ مثال کے طور پر، (ماضی میں) بھاگے ہوئے غلام کو پکڑنے، آج کے دور میں کھوئی ہوئی گاڑی کی تلاش کرنے؛ ایسے کاموں کے لیے اجارہ ممکن نہیں کیونکہ اجارہ کے لیے ضروری ہے کہ اجیر کام پر قادر ہو، اور اُس کے مقابل عوض یا کرایہ بالکل واضح اور معلوم ہو۔

حَبلُ الحَبلہ: مادہ جانور کے رحم میں موجود بچّے کی فروخت، چونکہ معقود علیہ کے بارے میں واضح پتہ نہیں ہوتا اس لیے غرر ہونے کی وجہ سے یہ بیع ناجائز ہے۔

الحِسبۃ: محتسب کا ادارہ: معاشرے میں عام نگرانی کا ادارہ جو مارکیٹ میں طلب و رسد کی قوّتوں اور لوگوں کے رویّوں پر نظر رکھے تاکہ عدل و انصاف کے اصولوں کے مطابق منڈی کے نظام پر مبنی لین دین کسی کی حق تلفی اور استحصال کا باعث نہ بنے۔

حوالہ: منتقلی، اصطلاح میں حوالہ ایسا معاہدہ ہے جس میں ایک مدیون دین سے آزاد ہو جاتا ہے اور ادائیگی کا ذمہ دار وہ ہوتا ہے جس کی طرف حوالہ کیا جائے۔ دَین کی منتقلی کا معاہدہ؛ حوالہ ایسی دستاویز کو بھی کہتے ہیں جس کے ذریعے رقم منتقل کی جاتی ہے، جیسا کہ ہنڈی، پرامیسری نوٹ، چیک یا ڈرافٹ وغیرہ۔

حیلہ: جمع حِیَل، لین دین اور معاملات میں اختیار کئے گئے ایسے بہانے اور چالاکی پر مبنی طریقے جو کسی ممنوعہ کام سے بچنے کے لیے استعمال کئے جائیں۔

حُکمی قبضہ: فروخت کی صورت میں ایسی صورتحال جب اگرچہ طبعی طور پر مال فروخت کنندہ کے پاس ہی ہوتا ہے مگر بیع کے نفاذ کے لحاظ سے متعلقہ سامان کا خطرہ خریدار کو منتقل ہو جاتا ہے اور وہ ہر لحاظ سے اُس کا ذمہ دار اور نفع و نقصان کا مالک ہوتا ہے۔ چنانچہ اگر سامان تباہ ہو جائے تو نقصان خریدار کا ہوتا ہے۔

حُسن القضاء: قرض/دَین کی بغیر کسی بھی قسم کی واضح یا چھپی ہوئی پیشگی شرط یا شق کے اصل رقم سے زیادہ

واپسی۔ انفرادی سطح پر مدیون کی اپنی صوابدید پر جائز ہے۔ ایسے نظام کے طور پر اپنانا ناجائز ہے جس میں اُدھار یا قرض دینے والے یا سرمایہ کاری کرنے والے کو توقع ہو کہ اصل رقم سے زیادہ کچھ نہ کچھ ضرور ملے گا۔

الخراج بالضمان: منافع کا استحقاق، نقصان کی ذمہ داری لینے سے ہی ہوتا ہے، یہ حدیث اسلامی مالیاتی و مالکاری نظام کے ایک کلیے اور اصول کی اساس ہے۔ الغنم بالغرم کے معنی بھی یہی ہیں۔

خلابة: دھوکہ دہی پر مبنی مارکیٹنگ، اپنے مال کو فروخت کرنے کے لیے سادہ لوح اور پورا علم نہ رکھنے والے گاہکوں کو جھوٹ اور مکر و فریب سے خریدنے پر قائل کرنے کی کوشش کرنا۔

خطر: غرر کی ایک قسم، کسی معاملے میں خطر اُس وقت پایا جائے گا جب کسی فریق کا حق یا ذمہ داری غیر یقینی یا مشروط ہو، اور دونوں میں سے کسی ایک عوض کی حوالگی متعلقہ فریق کے بس میں نہ ہو۔ یہ کاروباری رسک (خطرے) سے مختلف ہے۔

خیار: اختیار، کسی معاہدے کو منسوخ کرنے کی صوابدید یا اختیار۔

خیار العیب: خریدے گئے مال میں کوئی عیب ہونے کی صورت میں واپسی کا اختیار جو کسی سودے میں خود بخود حاصل ہوتا ہے، یعنی ضروری نہیں کہ معاہدے میں اس کی شق موجود ہو۔

خیار المجلس: معاہدے کے سیشن کے جاری رہنے تک منسوخی کا اختیار؛ جب تک فریقین معاہدہ کرنے کے بعد الگ نہیں ہو جاتے اُس وقت تک کوئی بھی فریق جاری بات چیت کو ختم کر کے معاملہ ختم کر سکتا ہے۔

خیارِ رؤیت: کسی مال کو دیکھنے پر سودا منسوخ کرنے کا اختیار۔

خیارِ شرط: فریقین میں سے کسی ایک کی طرف سے باقاعدہ طور پر یہ حق رکھنا کہ وہ اتنے دنوں کے اندر اندر سودا منسوخ کر سکتا ہے۔

خیارِ وصف: مال کی کسی مخصوص صفت کے نہ ہونے کی وجہ سے منسوخی کا اختیار، اگر مال میں طے شدہ خصوصیت نہ ہو تو خریدار کو واپسی کا اختیار ہوتا ہے۔

خیارِ غبن: زیادہ قیمت لینے کی صورت میں اختیار، جب کوئی مال مروجہ قیمتوں سے زیادہ پر فروخت کیا جائے حالانکہ خریدار کو یہ تاثر دیا جائے یا بتایا جائے کہ بازار کی مروجہ قیمت ہی وصول کی جا رہی ہے۔ پتہ چلنے پر خریدار سودا منسوخ کرنے کا اختیار رکھتا ہے۔

خیار نقد: (نقد سودوں میں) قیمت کی ادائیگی سے متعلق اختیار، یہ طے کر لینا کہ اگر اتنے وقت، مثلاً کل تک ادائیگی نہ کی گئی تو سودا منسوخ سمجھا جائے گا۔

دَین: غیر متعین قسم کی اشیاء جو واجبات کی ادائیگی کے لیے استعمال ہو سکتی ہیں؛ واجب الادا رقم جو قرض، اُدھار خرید و فروخت کے نتیجے میں یا اجارہ کے واجب الادا کرائے کے طور پر وجود میں آتی ہے۔

دینار: سونے کے سکّوں کی شکل میں کرنسی جو ماضی میں رائج تھی۔

درھم: چاندی کے سکّوں کی شکل میں کرنسی جو بازار میں ذریعہ مُبادلہ کے طور پر رائج تھے۔

رأس المال: قرض، دین کی اصل رقم یا کسی کاروبار میں لگائے گئے اصل سرمائے کی مقدار۔

راعی: انچارج، نگران جو اپنے ماتحتوں کا ذمہ دار ہو اور اُن کی ضرورتوں کا خیال رکھے۔

ربّ المال: شراکتی معاہدوں میں سرمایہ فراہم کرنے والا۔

ربوٰ: لغوی طور پر کسی چیز پر کوئی اضافہ یا اُس کا زیادہ ہونا، اصطلاح میں کسی قرض، دَین یا مبادلے کے معاملے میں قرض خواہ، دائن یا مبادلے کے کسی فریق کو دیا جانے والا اضافہ جو دوسرے فریق کو عوضانہ دیئے بغیر لیا جائے۔

ربا الفضل: کسی چیز کی ہلکی کوالٹی کو اُس کی اچھی قسم سے بدلنے کی صورت میں لیا جانے والا اضافہ مثال کے طور پر کھجور کے بدلے کھجور، گندم کے بدلے گندم وغیرہ میں طرفین کی مقدار کا برابر نہ ہونا، ربوی اشیاء کے مبادلہ میں جب دونوں طرف ایک ہی جنس ہو، ایک طرف کی مقدار کا زیادہ ہونا؛ اس طرح ربا الفضل کا تصور اشیاء کے تبادلے کے معاملات سے ہے۔

ربا النسیّہ: تاخیر یعنی تبادلہ فوری نہ ہونے کی وجہ سے لیا جانے والا اضافہ؛ بعض صورتوں میں بظاہر اضافہ نہ بھی ہو تو پھر بھی تاخیر کی وجہ سے ربا آ جائے گا۔ جیسے ڈالر سے پاؤنڈ کے تبادلے میں کسی ایک طرف سے تاخیر ربا کا سبب بنے گی۔ واجب الادا قرض یا دَین پر کوئی بھی اضافہ ربا النسیہ ہونے کی وجہ سے حرام ہے۔

ربوی: ایسی اشیاء جن کی بیوع میں فقہی اعتبار سے ربا شامل ہو جاتا ہے۔ زری اکائیاں اور ایسی اشیاء جن کا تبادلہ وزن اور/ پیمائش کی بنیاد پر ہوتا ہے۔ ان میں سونا، چاندی، مروجہ کاغذی کرنسیاں، گندم، چاول، جو، نمک، کھجوروں جیسی اشیائے خوردنی شامل ہیں۔

ربح المثل: کسی شعبے میں مارکیٹ کی عام شرح منافع جس کی بنا پر کوئی ثالث کسی معاملے کا فیصلہ کرتے ہوئے کسی فریق کو رقم کی ادائیگی کا کہہ سکتا ہے۔

رِھن یا رَھن: کوئی حقیقی اثاثہ یا سامان جو کسی دَین، قرضے یا مالی واجب کی ادائیگی کو یقینی بنانے کے لیے دائن یا حق دار کے پاس رکھ دیا جاتا ہے تاکہ وہ نادھندگی کی صورت میں اُسے فروخت کر کے اپنی رقم وصول کر لے۔

رُکبان: عرب میں قبائلی/ دیہاتی علاقوں سے شہروں اور منڈیوں میں سامان لانے والے اور ان کے قافلے۔

زکوٰۃ: اسلام کے پانچ ارکان میں سے تیسرا رُکن زکوٰۃ ہے۔ ایسے مسلمانوں پر فرض ہے جو مقرر کردہ کم سے کم مقدار (نصاب) اور اپنی بنیادی ضرورتوں سے زیادہ دولت رکھتے ہوں۔ سال میں ایک مرتبہ مقررہ شرح سے واجب الادا ہوتی ہے۔ اس طرح یہ آمدن پر ٹیکس نہیں ہے بلکہ اُس دولت پر عائد ہوتی ہے جو اختتامِ سال کے وقت کسی مسلمان کے پاس اس کی صرفی ضروریات پوری کرنے کے بعد موجود ہو۔ البتہ زرعی زمین کی زکوٰۃ (عشر) اُس کی پیداوار پر ہے جو نصاب سے زیادہ ہونے پر واجب الادا ہوتی ہے۔ زکوٰۃ کا مقصد دولتمندوں سے اُن کی دولت کا کچھ حصہ لے کر غربا، مساکین و دیگر حاجتمندوں کی مدد کرنا ہے۔ زکوٰۃ نقدی، سونا چاندی،

مویشیوں، مالِ تجارت، زرعی پیداوار، معدنیات، اشیاء کے اسٹاک وغیرہ پر عائد ہوتی ہے۔ شرحِ زکوٰۃ دولت کی مختلف اشکال کے لیے مختلف ہے۔ مستحقین زکوٰۃ خود قرآنِ پاک میں سورۃ التوبۃ کی آیت 60 میں بیان کر دیئے گئے ہیں جو یہ ہیں: غریب اور ضرورت مند، عاملین زکوٰۃ، دائرہ اسلام میں داخل ہونے والے نئے لوگوں کی تالیفِ قلب کے لیے، مسافر جو مشکل میں پھنس جائیں، قیدی، مدیون /مقروض اور اللہ کی راہ میں یعنی اُس کی خوشنودی کے لیے کیا جانے والا کوئی کام۔

سدُّ الذرائع: کسی معاملے کو اس لیے ناجائز قرار دینا کہ ناجائز مقاصد کو پورا کرنے کے ذرائع بند کر دیئے جائیں۔

سلف: دو معنوں میں استعمال ہوتا ہے: (i) پیشگی ادا کی جانے والی رقم اور ایسا قرض جس سے کوئی فائدہ نہ لیا جائے۔ اس میں قلیل، درمیانی اور کسی طویل مدتِ مقررہ کے لیے دیا جانے والا قرض شامل ہے۔ یہ قرض سے تھوڑا سا مختلف تصور ہے۔ وہ اس طرح کہ سلف کے طور پر دی گئی رقم یا مقدار کا تقاضہ واجب ہونے سے پہلے نہیں کیا جا سکتا جبکہ قرض کی رقم کسی بھی وقت واپس لینے کا حق ہے۔ سلم کو سلف بھی کہتے ہیں۔ (ii) اسلاف یا آباؤ اجداد بالخصوص اسلام کے اوّل دور کے علماء اور فقہاء۔

سَنَدات: سرمایہ کاری کے سرٹیفکیٹ، صکوک کا دوسرا نام۔

سوآء بسوآء: کسی مبادلہ میں شئے کا برابر برابر تبادلہ۔

سُفتجہ: روایتی اسلامی مالیاتی نظام میں استعمال کیا جانے والا وثیقہ جو نقدی کی منتقلی اور ادائیگی کے لیے استعمال کیا جاتا تھا۔ اس کے تحت ایک خاص رقم ایک شہر میں لی جاتی اور دوسرے شہر میں اُسے یا اُس کے کسی نمائندہ کو ادا کر دی جاتی۔ خاص طور پر عباسیہ خلافت کے دور میں استعمال ہونے والا وثیقہ جو محصولات کی وصولی، سرکاری رقوم کی تقسیم اور تاجروں کے مابین سرمائے کی منتقلی کا ذریعہ تھا۔

شرط جزائی: استصناع کے معاہدے میں رکھی جانے والی ایک شق جس کے تحت اگر صانع وقتِ مقررہ پر سامان یا اثاثہ بنا کر خریدار کے حوالے نہ کرے تو اُس کی قیمت میں کمی کر دی جائے اور اس کا فائدہ خود خریدار کو دیا جائے (یعنی اُسے چیریٹی فنڈ میں ڈالنا ضروری نہیں)۔ استصناع میں ایسا دوسرے تمام موڈز کے برعکس ہے جن میں نادھندگی یا تاخیر سے ادائیگی کی صورت میں لی جانے والی پنالٹی کی رقم چیریٹی کھاتے میں ڈالی جاتی ہے۔

شرکة: دو یا دو سے زیادہ افراد کی طرف سے اپنی رقم، کام یا معاشرے میں حیثیت (Goodwill) کو ملانا تاکہ کاروبار کر کے نفع کمائیں یا مالیت میں اضافے کے حصہ دار بنیں اور نقصان کی صورت میں اپنے اپنے سرمائے کے تناسب سے برداشت کریں۔ مروجہ اسلامی بینکاری کی اصطلاحات کے مطابق مشارکہ، مضاربہ، شرکة الملک، غیر معینہ مدت کے لیے شراکت اور قابلِ واپسی شراکت داری وغیرہ شرکة کی ہی قسمیں ہیں۔

شرکة العقد: تجارتی یا کاروباری شراکت، دو یا زیادہ افراد کے درمیان معاہدہ جو مشترکہ طور پر منافع کمانے

کی غرض سے کوئی کاروبار کرتے ہیں۔

شرکۃ الملک: ملکیت میں شراکت، جس کا مقصد کاروبار کرنا اور نفع کمانا نہیں ہوتا البتہ مشترکہ اثاثے کی مالیت میں اضافے یا کمی کا اثر تمام حصہ داروں پر پڑتا ہے اس طرح وہ نفع یا نقصان کے مالک ہوتے ہیں۔ شرکۃ العقد اور شرکۃ الملک میں فرق اس لحاظ سے بہت اہمیت کا حامل ہے کہ شرکۃ الملک میں ایک حصہ دار دوسرے کا حصہ ایک مقررہ قیمت پر خریدنے کا وعدہ کر سکتا ہے جبکہ شرکۃ العقد میں ایسا کرنے سے شرکت باطل اور منافع ناجائز ہو جاتا ہے۔

شفعہ: زمین وجائیداد کی مشترک ملکیت میں کسی حصہ دار یا ہمسائے کا ترجیحی حق کہ وہ چاہے تو فروخت کی جانے والی جائیداد مارکیٹ کی قیمت پر خرید لے۔

صاع: ایک پیمانہ جو دانے دار اجناس کی تجارت میں پیمائش کے لیے استعمال ہوتا تھا۔

الصرف: زری اشیاء یا کرنسیوں کا باہمی تبادلہ: کرنسیوں کا کاروبار یعنی زر کے بدلے زر کا تبادلہ۔ اسلامی قانون کے مطابق ضروری ہے کہ ایسا تبادلہ دست بدست ہو۔

صکوک: صَک کی جمع، مساوی مالیت کے سرٹیفکیٹس جو کسی خاص منصوبے یا کسی مخصوص سرمایہ کاری کی ملکیت میں غیر منقسم حصے کی نمائندگی کرتے ہیں۔

ضمان: کوئی واجبہ یا ذمہ داری لینا: گارنٹی کا معاہد، کسی کاروبار کے مینجر کی ذمہ داری جیسے مضاربہ کا سرمایہ مضارب کے ضمان میں ہوتا ہے۔

ضمان خطر الطریق: چند لوگوں کے مابین باہمی امداد کا ایسا انتظام جس کے تحت دورانِ سفر اُن میں سے کسی کو پہنچنے والے نقصانات کسی مشترکہ فنڈ سے پورے کئے جاتے تھے۔

ظلم: زیادتی، ناانصافی، دوسرے کے حق کو غصب کرنا، مبادلہ کے کسی معاہدے میں دوسرے فریق کو اُس کا پورا حق نہ دینا، زبردستی یا دھوکے سے کسی کا مال ہتھیانا۔

عہد: عام طور پر یکطرفہ وعدہ یا اقرار، اگرچہ کبھی کبھی دوطرفہ ذمہ داری کے لیے بھی بولا جاتا ہے۔

عَین: مال کی معیّن اور مشخّص اقسام جن کی متفرق اکائیوں کی مالیت مختلف ہوتی ہے اور جنہیں ادائیگی کے لئے استعمال نہیں کیا جاتا جیسے گھر، کارخانہ وغیرہ۔ بمقابلہ دَین کے جو غیر متعین اور غیر مشخص اشیاء ہوتی ہیں جیسے نقدی، گندم وغیرہ، یہ ادائیگی کے لئے استعمال کی جاسکتی ہیں اور ان پر احکامِ ربا کا اطلاق ہوتا ہے۔

عقائد: ایمان اور عبادات سے متعلق امور: ایسے مذہبی فرائض کی ادائیگی جن کا تعلق بندے اور اللہ کے درمیان ہے۔

عقد: لغوی اعتبار سے باندھنا یا اکٹھا کر دینا، اصطلاح کے اعتبار سے عقد جدید قانون میں معاہدے یا کانٹریکٹ کے معنوں میں استعمال ہوتا ہے۔

عقد باطل: ایک ناجائز یا باطل معاہدہ: ایسا لین دین جو ایجاب وقبول، معقود علیہ، معاوضے، حوالگی، ملکیت کی منتقلی وغیرہ سے متعلق شرائط پر پورا نہ اُترتا ہو یا جس میں رِبا، قمار اور غرر جیسے عدمِ جواز کے بیرونی سبب موجود ہوں۔

عقد غیر لازم: ایسا عقد جس میں ایک فریق کو اختیار ہوتا ہے کہ دوسرے فریق کی مرضی کے بغیر معاملہ ختم کردے۔

عاقلہ: رشتہ دار یا تعلق دار جو ذمہ داری لیتے ہیں یا جن پر کئی صورتوں میں ذمہ داری ڈالی جاسکتی ہے۔

عربون: بیعانے یا کل قیمت کے ایک حصہ کی فوری ادائیگی کی بنیاد پر فروخت جس میں طے پاتا ہے کہ اگر خریدار نے دی گئی مدت میں متعلقہ چیز خرید لی تو بیعانے کی رقم اُس کا حصہ بن جائے گی اور اگر نہ خریدی تو فروخت کنندہ بیعانے کی رقم رکھ لینے پر مختار ہوگا۔

عربون: بیعانے یا کل قیمت کے ایک حصہ کی فوری ادائیگی کی بنیاد پر فروخت جس میں طے پاتا ہے کہ اگر خریدار نے دی گئی مدت میں متعلقہ چیز خرید لی تو بیعانے کی رقم قیمت کا حصہ بن جائے گی اور اگر نہ خریدی تو فروخت کنندہ بیعانے کی رقم رکھ لینے پر مختار ہوگا۔

عاریتہ: اشیائے ضرورت کا بغیر کسی معاوضے کے کسی کو ادھار ضرورت پوری کرنے کے لیے دینا۔ ایسی اشیاء جو استعمال کے ساتھ ختم نہیں ہوتیں کسی کو استعمال کے لیے دینا اور اُس پر کوئی معاوضہ نہ لینا۔ دوسرے الفاظ میں یہ کسی اثاثے کی منفعت کا مخصوص مدت کے لیے ہبہ ہوتا ہے۔ یہ قرض سے مختلف ہے کیونکہ قرض اُن چیزوں کا ہوتا ہے جو مستھلک ہوں اور واپسی اُن جیسی چیزوں کی کی جاتی ہے۔ قرض کی طرح یہ بھی نیکی اور احسان کا کام ہے۔ عاریتہً لی گئی چیز لینے والے کی ذمہ داری میں ہوتی ہے یعنی اُسے اُس کے مالک کو واپس کرنا ہوتا ہے۔

علّة: کسی مبادلے یا واقعہ کا سبب بننے والی صفت یا وجہ جو اُس کی صفت رکھنے والے امور یا معاملوں کی شرعی حیثیت کا تعین کرے۔ بالفاظِ دیگر لین دین کے کسی معاملے کے ممنوعہ ہونے کی وجہ۔ اس طرح علۃ معاملات کے جواز یا عدمِ جواز کا فیصلہ کرنے کے لیے قیاس کرنے کی بنیاد ہوتی ہے۔

عنان: (شرکۃ کی ایک قسم) کاروبار میں ایسی شراکت جس میں سارے شریک سرمایہ لگاتے ہیں جس کا برابر برابر ہونا ضروری نہیں اور سب مشترکہ منصوبے کے لیے کام کرنے کا حق رکھتے ہیں (یہ ضروری نہیں کہ ہر حصہ دار کام کرے)۔ تفہیم نفع کی نسبت باہمی طور پر کوئی بھی طے کی جاسکتی ہے جبکہ نقصان ہر شریک کو اپنے سرمائے کی نسبت سے برداشت کرنا پڑتا ہے۔

عوض: بدلہ، کسی تبادلہ یا کاروباری معاملے میں معقود علیہ کے بدلے میں دی جانے والی رقم یا چیز۔

عقود معاوضۃ: ایسے معاہدات جن میں ایک فریق کسی کام کے عوض دوسرے سے معاوضہ لینے کا حق رکھتا ہے ان کی مثال بیع، اجارہ اور وکالۃ کے عقود ہیں۔

عقد فاسد: حنفی فقہ میں معاہدوں کی اقسام کے لحاظ سے ایسا معاہدہ جو صحیح عقد کی شرائط کے پورا نہ ہونے کی وجہ سے ناقص ہو جائے اور اُس وقت تک صحیح عقد شمار نہ ہو جب تک کہ خرابی کی وجوہ ختم نہ ہو جائیں۔

عقود غیر معاوضہ: ایسے معاملات/معاہدات جن میں ایک فریق اپنے عمل کے عوض کوئی معاوضہ نہیں لے سکتا۔ ان کی مثال قرض، ہبہ/تبرع، کفالہ اور حوالہ (قرضوں اور دیون کی کسی دوسرے کو منتقلی) ہیں چنانچہ قرض دے کر اُس پر کسی معاوضے کا مطالبہ منع ہے۔

غبن: کسی معاہدے میں اشیاء یا اُن کی قیمت کے بارے میں دوسرے فریق کو دھوکہ دینا یا غلط بیانی سے کام لینا۔

غبنِ فاحش: دھوکے کے ساتھ زیادہ منافع کمانا، کوئی شخص اپنا مال فروخت کرتے وقت یہ بتائے یا اس بات کا تاثر دے کہ وہ مارکیٹ کی مروجہ قیمت وصول کر رہا ہے جبکہ حقیقتاً وہ خریدار کی اس حوالے سے کم علمی سے فائدہ اُٹھاتے ہوئے زیادہ قیمت لگا رہا ہو۔ ایسی صورت میں علم ہونے پر خریدار کو اختیار رہتا ہے کہ وہ مال واپس دے کر اپنی رقم لے لے (دیکھیے خیارِ غبن)۔

غرر: لغوی اعتبار سے غیر یقینی صورتحال یا کسی معاہدے کے بڑے بڑے عناصر کے بارے میں غیر یقینی یا ہونے یا نہ ہونے کے خدشات، اصطلاح میں کسی غیر موجود شئے کی فروخت، کوئی ایسی فروخت جس کا نتیجہ معلوم نہ ہو کہ معقود علیہ کیا ہے، کس شکل میں ہے اور کتنا ہے۔ جیسے دریا یا سمندر میں مچھلی یا ہوا میں اُڑتے پرندے کی فروخت؛ دوسرے لفظوں میں غرر سے مراد کسی کاروبار یا سودے میں معقود علیہ یا معاوضے کے بارے میں انتہائی قسم کی غیر یقینی صورتحال ہے۔

غارِمین: قرآن پاک کے مطابق مستحقین زکوٰۃ میں سے ایک، ایسے لوگ جو دوسروں کے ضامن بنے اور انہیں ادائیگی کرنی پڑ گئی۔ اگر اصل مقروض یا مدیون اُن کو ادائیگی نہ کرے تو اسلامی ریاست زکوٰۃ کے مال سے اُن کو ادائیگی کر سکتی ہے تاکہ اُن کے نقصان کی تلافی ہو جائے۔

الغُنم بالغرم: منافع کا جواز کاروباری خطرہ اور خسارہ برداشت کرنے سے ہی بنتا ہے۔ الخراج بالضمان کے معنی بھی یہی ہیں یعنی کوئی شخص یا ادارہ جائز منافع صرف اُس صورت میں کما سکتا ہے جب وہ کاروباری خطرات کا ذمہ دار بھی بنے۔

غاصب: دوسروں کے مال پر ناحق قبضہ کرنے والا۔

فلاح: دنیا اور آخرت کی بھلائی اور خیر، اسلامی اصطلاح کے طور پر فلاح کا تقاضا ہے کہ اللہ، اُس کے رسولوں و آخری رسول محمد ﷺ اور یومِ آخرت پر ایمان رکھا جائے اور زندگی شرعی احکام کے مطابق گذاری جائے۔

فقہ: اسلامی اصولِ قانون یا فلسفۂ قانون؛ قرآن وسنّت کی روشنی میں اسلامی احکام کی تفہیم وتوضیح کا ایک اہم ذریعہ۔

فرائض: ذمہ داریاں، ایسے کام جو ہر مسلمان پر لازم ہیں۔

فضولی: کسی کے لیے کام کرنے والا جو نہ تو وکیل (ایجنٹ) ہے اور نہ ہی ولی (گارڈین)۔ دوسرے الفاظ میں وہ اُن حدود سے بالاتر ہو کر کام کرتا ہے جن کا تعین اصل (Principal) نے کیا ہو۔

فلوس: کسی سستی دھات کے سکے۔

الکالی باکالی: دو اشیاء کا اس طرح تبادلہ کہ دونوں ہی موخر کر دی جائیں، مؤخر حوالگی کے مقابلے میں مؤخر ادائیگی، بیع الدین بالدین کے بھی یہی معنی ہیں۔

کفالہ: گارنٹی، ضمانت دینا، اصطلاح میں کفالۃ سے مراد کسی تیسرے فریق کا کسی دَین کی واپسی کے لیے دائن کو یقین دہانی کرانا ہے۔ یہ دائن کے لیے دیا جانے والا حلف اور رہن ہے کہ مدیون قرض کی ادائیگی یا دیگر طے شدہ ذمہ داری پوری کرے گا۔

قُبول: کسی کاروباری معاہدے میں کسی پیشکش کو قبول کر لینا (دیکھیے ایجاب)۔

قرض: لغوی معنی ہیں ''کاٹنا'' اور کاٹ کر الگ کر دینا، قرض دینے والا کوئی مالیت رکھنے والی چیز کچھ مدت کے لیے دوسرے کی ملکیت اور صوابدید میں بغیر کسی قسم کے معاوضے کے دے دیتا ہے۔ چنانچہ قرض دینا ایک احسان اور نیکی کا معاملہ ہے جس پر کوئی بھی معاوضہ لینا ربٰو کے زمرے میں آتا ہے۔ قرض لینے والے کو عندالطلب یا مقررہ وقت پر، جیسے قرض دینے والا چاہے، قرض کی رقم بغیر کسی اضافے کے واپس کرنا ہوتی ہے۔ اسلامی قانون کے تحت قرض کی ایک اور شکل سلف ہے۔ سلف میں قرض مقررہ مدت کے لیے ہوتا ہے جبکہ قرض، قرض خواہ کی ضرورت کے تحت کسی بھی وقت واپس طلب کیا جاسکتا ہے، دوسرے لفظوں میں قرض سلف کی ذیلی شکل ہے (دیکھیے سلف)

قرض الحسن: بغیر کسی معاوضے کے دیا جانے والا قرض جس میں مقروض کو بغیر کسی معاوضے کے قرض کی اصل رقم واپس کرنا ہوتی ہے۔ اسلامی قانون کے مطابق تمام قرضے قرضِ حسن ہی ہونے ضروری ہیں۔

قمار: جوا، چانس پر مبنی کھیلیں جن میں کسی مال یا چیز کی حوالگی کسی غیر یقینی واقعہ کے ہونے یا نہ ہونے پر منحصر ہو۔ اس طرح قمار کا اطلاق ہر اُس معاملے پر ہوتا ہے جس میں ایک فریق کا فائدہ اور دوسرے کا نقصان ہو بغیر اس تعین کے کہ کس کو فائدہ اور کس کو نقصان ہوگا۔

قراض: مضاربہ کا دوسرا نام، اہلِ حجاز کے فقہا قراض کی اصطلاح استعمال کرتے تھے جبکہ عراق کے فقہا مضاربہ کی۔ مفہوم کے اعتبار سے ہم معنی ہیں۔

قراضِ مثل: قراض یا مضاربہ میں منڈی کے حالات کے مطابق منافع کی تقسیم جبکہ کسی وجہ سے مضاربہ کا معاہدہ فاسد ہو جائے۔

قرش: قدیم عراق میں ادائیگی کے لیے استعمال کیا جانے والا سستی دھات کا سکّہ۔

قصاص: اسلامی قانون کے مطابق ایسی حد جس میں انسانی جان کو قتل یا کوئی نقصان پہنچانے والے کو بدلے میں قتل یا اُسی طرح کی سزا دی جاتی ہے۔جان کے بدلے جان، آنکھ کے بدلے آنکھ، ناک کے بدلے ناک وغیرہ۔

قیمی یا قیمی: غیر مثلی اشیاء جن کے ہر یونٹ کی مالیت رقیمت الگ الگ ہوتی ہے۔

قیاس: لغوی طور پر اس کا مطلب استدلال کے لیے موازنہ یا پیائش کرنا ہے، اصطلاح میں اس کا مطلب کسی موجود اور مسلمہ قانون کی بنیاد پر ایک علّت ہونے کی وجہ سے کسی نئے معاملے کا حل تلاش کرنا۔ایک مآخذِ شریعت جس میں کسی نئے معاملے کا فیصلہ کسی دوسرے حکم پر سوچ و بچار کی روشنی میں کیا جاتا ہے۔

مبیع: جس چیز یا مال کی بیع ہو رہی ہو۔

مَیسر: قدیم عرب کا قسمت کا کھیل جو اونٹ کے گوشت کے ٹکڑوں پر جوئے کے تیروں سے کھیلا جاتا تھا، جدید دور میں اس سے مراد جوئے کی وہ تمام اقسام ہیں جن میں با قاعدہ عوض ادا کئے یا محنت کے بغیر یا کاروباری خطرہ، ذمّہ لیے بغیر مال و دولت بآسانی حاصل کرنے کی کوشش کی جائے۔

مال: کوئی چیز جس کی مالیت ہو اور جسے لوگ حاصل کرنے یا اپنے پاس رکھنے کی کوشش کریں۔اس میں کسی بھی قسم کا زر، سونا، چاندی، اشیاء و سامان، ملبوسات، اشیائے خورد و نوش اور گھروں و فیکٹریوں جیسے اثاثہ جات شامل ہیں۔افادہ یا کسی چیز میں کوئی فائدہ پہنچانے کی صفت بھی مال کی ایک قسم ہے۔

مال متقوّم: ایسا مال جس کا استعمال شریعت میں مباح ہے اور اُس کی کوئی کمرشل مالیت ہے، جدید دور کا قانونی را صطلاحی زر بھی مالِ متقوم میں شامل ہے۔یہ ممکن ہے کہ کچھ اشیاء مسلمانوں کے لیے تو مالِ متقوم نہ ہوں جبکہ غیر مسلم کے لیے اُن کی تجارتی مالیت ہو، جیسے شراب اور سؤر۔

مصلحۂ مرسلہ: مستند فقہا کا پیش آمدہ مسائل کے حوالے سے اجتہاد کرتے ہوئے بنی نوعِ انسان اور معاشرے کی بھلائی یا انہیں کسی بڑے نقصان سے بچانے کے پہلوؤں کو مدِ نظر رکھ کر فیصلہ کرنا بشرطیکہ اس سے شریعت کے بنیادی اصولوں اور نصوص کی خلاف ورزی نہ ہو۔لوگوں کی دینی و دنیوی ضرورتوں کا لحاظ رکھنا اور انہیں مصائب و آلام سے بچانا شریعت کے مقاصد میں سے ایک ہے۔

موالات: قدیم عرب کا ایسا معاہدہ جس میں ایک فریق دوسرے کے حق میں کوئی مال اس خیال سے وصیت کرتا کہ اُس کے ذمے جو دیت واجب الادا ہوگی دوسرا فریق (جس کے حق میں وصیت کی جارہی ہے)، اُسے ادا کردے گا۔

موقوف: ایسا معاہدہ جس کا نفاذ کسی واقعے کے ہونے یا نہ ہونے سے مشروط کردیا جائے۔

میثاق: عہد، متعلقہ پارٹیوں کی طرف سے باہم کیا جانے والا پختہ ارادہ کہ وہ ضرور کریں گے۔عام معاہدوں

سے برتر حیثیت جو تقدس کا درجہ دیتی ہے۔

مثلاً بمثل: برابر برابر (مبادلے کے لین دین میں)۔

مثلی: ایسی اشیاء جس کی ساری اکائیاں ایک جیسی ہوں اور دیکھنے والا اُن میں فرق نہ کر سکے، ادائیگی کے لیے بھی استعمال ہو سکتی ہیں۔ سونا، چاندی، گندم، چاول اور تمام کرنسیاں وغیرہ مثلی اشیاء کی اہم مثالیں ہیں۔

معاملات: اشیاء وخدمات کے لین دین سے متعلق تمام سرگرمیاں۔

مُعاومہ: کئی سالوں کے لیے اکٹھی فروخت، جیسے ایک باغ کی تین سالوں کی پیداوار کو فروخت کرنا مگر اُس میں مقدار، بھاؤ، قیمت اور وقت کا تعین نہ کرنا؛ غرر کی وجہ سے ممنوع ہے۔

مُباح: جائز، ایسی چیز جسے استعمال کرنا اور جس کی تجارت جائز ہو۔

مضاربہ: شراکت کی ایسی قسم جس میں ایک فریق سرمایہ فراہم کرتا ہے اور دوسرا کاروبار کا انتظام کرتا ہے۔ پہلے کو ربّ المال اور دوسرے کو مضارب کہا جاتا ہے، کاروبار سے ہونے والا منافع پہلے سے اور باہمی طور پر طے کردہ نسبت کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے جبکہ نقصان ربّ المال کو برداشت کرنا ہوتا ہے یعنی اُس کے سرمائے میں نقصان کے برابر کمی ہو جاتی ہے۔

مُفلس: دیوالیہ شخص جس کے اثاثہ جات اتنے نہ ہوں کہ وہ واجبات کی ادائیگی میں اپنی ذمہ داری پوری کر سکے۔

مغارسہ: شراکت کی بنیاد پر درخت / باغ لگانا اور پیداوار کو آپس میں تقسیم کرنا۔

ملامسۃ: معقود علیہ یا کسی باکس / ڈبے / چیز کو چھونے کی بنیاد پر اور مال کی تفصیل جانے بغیر سودا کرنا۔ غرر کی وجہ سے ناجائز ہے۔

منابذہ: دو فریقوں کا ایک دوسرے کی طرف کپڑا پھینکنا اور تفصیل یا نوعیت جانے بغیر سودے کو حتمی کر لینا۔ غرر کی وجہ سے ناجائز ہے۔

مرابحہ: لاگت کے اوپر باہمی طور پر طے شدہ منافع کی بنیاد پر کی جانے والی بیع، فروخت کنندہ کو آنے والی پوری لاگت، اُس نے نقد خریدی یا اُدھار اور دیگر اخراجات کی تفاصیل بتانا پڑتی ہیں اور پوری لاگت پر بائع کا منافع باہمی طور پر طے کیا جاتا ہے۔ اب اگر خریدار قیمت کی ادائیگی کے لیے وقت مانگے تو یہ مرابحہ مؤجلہ کہلاتی ہے۔

مرابحہ لآمر بالشرأ یا مرابحہ لوعدہ بالشرآ: مرابحہ کی وہ شکل جو اسلامی بینکوں نے عام طور پر اپنا رکھی ہے جس کے تحت مال خریدنے کا خواہشمند گاہک بینک کو اپنی ضرورت سے آگاہ کرتا ہے اور وعدہ بھی کرتا ہے کہ بینک جب متعلقہ سامان خریدے گا تو وہ بینک سے طے شدہ منافع پر خریدے گا۔ بحرین میں قائم آئی اوفی نے مرابحہ کی اسی شکل کے بارے میں مرابحہ اسٹینڈرڈ جاری کیا ہے۔

مساقات: باغات سے متعلق کاروبار میں ایسا شراکتی معاہدہ جس میں باغ کا مالک کسی شخص کو پودوں کو پانی

دینے کے بدلے پیداوار کا کچھ حصہ دینے کا پابند ہوتا ہے۔

مساومه: عام قسم کی بیع کا معاملہ جس میں فریقین فروخت کنندہ کی لاگت سے قطع نظر قیمت پر معاہدہ کرتے ہیں۔یعنی اس میں مرابحہ کی طرح ضروری نہیں ہوتا کہ لاگت اور منافع خریدار کے علم میں ہو۔

مشارکه: دو یا زیادہ پارٹیوں کے مابین شراکتی کاروبار کا معاہدہ جس میں دونوں سرمایہ لگاتی ہیں اور طے کردہ نسبت کے مطابق منافع تقسیم کرتی ہیں۔نقصان ہر فریق کو اپنے سرمائے کی نسبت سے ہی برداشت کرنا ہوتا ہے۔مشترکہ منصوبے کا انتظام بھی سارے حصہ دار کرتے ہیں مگر اُن کو حق ہوتا ہے کہ انتظام کا حق کسی خاص حصہ دار یا شخص کو دے دیں۔کئی لحاظ سے مشارکہ کی بہت سی اقسام ہیں۔اسلامی مالکاری میں اہمیت کے لحاظ سے مستقل مشارکہ و مشارکۂ متناقصہ اور شرکۃ العقد و شرکۃ المِلک اہم قسمیں ہیں۔

مُسترسل: مارکیٹ میں آنے والا اجنبی جو طلب ورسد اور سامان کے بھاؤ وغیرہ کے بارے میں معلومات نہیں رکھتا۔

مزارعة: زراعت میں شراکت داری،ایسا معاہدہ جس میں ایک شخص دوسرے کی زرعی زمین میں ہل چلانے، بیج بونے اور پیداوار حاصل کرنے کا کام کرتا ہے اور دونوں طے شدہ نسبت سے پیداوار کو تقسیم کر لیتے ہیں۔

نجش: کسی مال کی بولی دینا جب کہ خریدنے اور مال اُٹھانے کا ارادہ نہ ہو،صرف اس لیے ایسا کیا جاتا ہے کہ حقیقی بولی دینے والوں کے لیے قیمت کو بڑھایا جائے،منع ہے۔

نَص: شریعت کے واضح احکام جو قرآنی آیات اور صحیح و مستند احادیث کی شکل میں موجود ہیں۔

نواهی: شریعت میں منع کئے گئے کام اور چیزیں۔

نیّه: کسی کام کے کرتے وقت ذہن میں اصل مقصد اور نیت۔

ودیعه: امانت کی ایک قسم اور اسلامی بینکوں کے پاس ایسے ڈیپازٹس رکھنے کی بنیاد جس پر کوئی منافع نہیں دیا جاتا۔بینک مجاز ہوتے ہیں کہ ایسی امانتوں کو اپنے استعمال میں لائیں۔لیکن کسی ممکنہ نقصان کے باوجود وہ عندالطلب واپس کرنے کے ذمہ دار ہوتے ہیں۔چونکہ ایسے ڈیپازٹرز خسارے کا کوئی خطرہ نہیں لیتے اس لیے وہ کسی نفع کے حق دار بھی نہیں ہوتے۔

وعده: ایسا یکطرفہ اقرار جو باقاعدہ حق یا واجبہ پر منتج نہیں ہوتا،معاملات میں وعدہ لازم بھی ہو سکتا ہے اور غیر لازم بھی۔

وکالة: ایجنسی کا معاہدہ جس میں ایک شخص دوسرے کی جگہ پر کام کرنے کا اقرار کرتا ہے۔یہ عقدِ معاوضہ بھی ہو سکتا ہے اور عقدِ غیر معاوضہ بھی۔

وکالة الأستثمار: ایجنسی برائے سرمایہ کاری۔سرمایہ کاری کے انتظام کا ایسا معاہدہ جس میں سرمائے والا

کسی مینجر کے ذمے سرمایہ کاری کا کام لگاتا ہے اور اُسے طے شدہ اُجرت، کمیشن یا فیس ادا کرتا ہے۔ نفع رنقصان سرمائے والے کا ہوتا ہے جس سے قطع نظر مینجر کو طے شدہ فیس مل جاتی ہے۔

وقف: کسی سخاوت یا انسانی بھلائی کے کام یا مخصوص لوگوں جیسے کسی خاص طبقے یا خاندان کے ارکان کے لیے کوئی جائیداد یا مال مختص کر دینا۔ وہ جائیداد وقف کرنے والے کی ملکیت سے ہمیشہ کے لیے نکل جاتی ہے۔ وقف پراپرٹی نہ تو کاروبار کے لیے فروخت ہوسکتی ہے، نہ وراثت بن سکتی ہے اور نہ ہی کسی اور کو ہبہ کی جاسکتی ہے۔ جن کے لیے وقف کیا گیا وہ اس سے فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔ اسلامی فقہ کے مطابق وقف تین اقسام کا ہوسکتا ہے۔ مذہبی وقف یعنی تبلیغِ دین کے لیے، سخاوت کی نیت سے کیا جانے والا وقف جس سے متعلقہ حق دار فائدہ اُٹھانے کے اہل ہوتے ہیں اور خاندان کے لیے وقف۔

هامش جدّية: خرید کا وعدہ کرنے والے سے لی جانے والی کچھ رقم جو حتمی طور پر چیز خریدنے میں اُس کی دلچسپی کو یقینی بنانے کے لیے لی جاتی ہے۔ خریدنے کا ارادہ کرنے والے سے ابتدا میں لیا جانے والا مارجن جو فروخت کرنے والا اِس لیے لیتا ہے کہ جب وہ باقاعدہ فروخت کے لیے پیش کرے گا، دوسرا فریق وعدے کے مطابق خرید لے گا۔ وعدے کے برعکس نہ خریدنے کی صورت میں معاہدہ لہ (Promisee) کو اختیار ہوتا ہے کہ اپنا اصل نقصان پورا کرلے۔

ھبہ: کوئی چیز بغیر کسی معاوضے کے کسی دوسرے کی ملکیت میں مستقبل طور پر دینا۔ یعنی اپنا حق اور ملکیت ختم کرکے کسی دوسرے کو دے دینا۔

یدا بِید: دست بدست تبادلہ، کسی طرف سے حوالگی میں تاخیر نہ کی جائے؛ بیع الصرف اور ربوی اشیاء کا آپس میں مبادلہ دست بدست ہونا ضروری ہے۔

مراجع ومصادر۔انگریزی مواد

1. AAOIFI (Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions), Bahrain; (a) Shariah Standards (1425-6 H / 2004-5; (b) Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions; 1425-6 H / 2004-5 (Also including Code of Ethics for Accountants & Auditors and Employees of IFIs).
2. Adam, Nathif Jama, 'Sukuk; A Panacea for Convergence and Capital Market Development in the OIC Countries'; Compiled papers presented in *the 6th Intl. Conference on Islamic Economics and Banking in the 21st Century*; Jakarta, Indonesia, November 21-24, 2005; IRTI, IDB, The Bank Indonesia and others.
3. Ahmad, Aftab; Poverty in the World's Richest Country; The Dawn, Karachi; October 3 2005.
4. Ahmad, Alyas; 'Ibn Taimîyah on Islamic Economics'; The Voice of Islam, Karachi, Pakistan, Vol. IX, No. 11, August, 1961.
5. Ahmad, Anis; Social Welfare: A basic Islamic Value; Hamdard Islamicus, Karachi; Vol. XX, No. 3, July-September 1997.
6. Ahmad, Ausaf; Towards an Islamic Financial Market, Research Paper No. 45, IRTI, IDB, Jeddah; 1997.
7. Ahmad, Khurshid; Response to paper by Asad Zaman; Market Forces: Journal of Management, Informatics and Technology; PAF, KIET, Karachi; Vol.2, No. 3 (October, 2006).
8. Ahmad, Qadeeruddin; The Meaning of Riba; Journal of Islamic Banking & Finance, The International Association of Islamic Banks (Asian Region), Karachi; Jan-March, 1995.
9. Ahmad, Ziauddin (a) 'Prohibition of interest in Islam' in 'Banking & Finance: Islamic Concept', edited by Mukhtar Zaman, IAIB, Karachi (March 1993); (b) 'The Present State of Islamic Finance Movement', IIIE, Islamabad, 1985; (c) 'Some Misgivings About Islamic Interest Free Banking, IIIE, Islamabad, 1985.
10. Ahmed, Habib; 'Financing Micro enterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions'; Islamic Economic Studies, IRTI, IDB, Jeddah, Vol. 9, No. 2, March 2002.
11. Albaraka, Dallah Group, Resolutions and Recommendations of Albaraka Symposia on Islamic Economy, First English Edition; 1403-1422 H / 1981-20001.
12. Ali, Yusuf; English Translation (with commentary) of the Holy Qur'an, edited by IIIT, USA, Amana Corporation; 1989.
13. Amin, Mohammed; UK Taxation of Islamic Finance: Where are we now? New Horizon, Institute of Islamic Banking and Insurance, London;

October, 2006.

14. Anwar, Muhammad; Islamicity of Islamic Banking and Modes of Islamic Banking; Research Centre, International Islamic University, Malaysia, 2002.
15. Ayub, Muhammad, (a) Banks' Prize Schemes: Their Shariah Position; Journal of the Institute of Bankers Pakistan, June, 1999 pp: 29-38; (b) Islamic Banking and Finance: Theory and Practice, State Bank of Pakistan, Karachi; December, 2002; (c) Islamic Banking and Finance: A Feasible Option; LUMS Business Recorder, Lahore; Summer, 2005, Pp. 79-82.
16. Billah, Mohammad Masum; Takaful (Islamic Insurance) Premium: A suggested Regulatory Framework; International Journal of Islamic Financial Services; Vol.3, No. 1; A slightly different version also published in Journal of Islamic Banking & Finance 19(1), Jan-March 2002.
17. Boulakia, Jean David C. "Ibn Khaldun: A Fourteenth Century Economist" Journal of Political Economy, The University of Chicago Press; Vol. 79; No. 5, Sep / Oct 1971.
18. Brown, Gordon; Opening Address to the Islamic Finance and Trade Conference, held in London in June, 2006; New Horizon, London, July/August, 2006).
19. Buffet, Warren (Chairman Berkshire Hathaway), 'Derivatives: Weapons of financial mass destruction' The Economist; March 15, 2003.
20. Chapra, M. Umer and Tariqullah Khan; Regulation and Supervision of Islamic banks, IRTI, IDB, Jeddah, 1421 H (2000 AD).
21. Chapra, M. Umer, i) Towards a Just Monetary System, The Islamic Foundation, London, 1985. ii) Islamic Welfare State and its Role in the Economy, The Islamic Foundation, UK, 1979; iii) Islam and the Economic Challenge; The Islamic Foundation and The International Institute of Islamic Thought, 1992; iv) What is Islamic Economics? IDB prize winning Lecture series: 9, 1996; v)The Future of Economics: An Islamic Perspective; The Islamic Foundation, Leicester, 2000; (vi) Islam and Economic Development, IRI, Islamabad, 1993; (vii) Is it necessary to have Islamic economics? The Journal of Socio-economics; North-Holland; 29 (2000); Pp. 21-37.
22. Charles, T. Hatch; Inflationary Deception: How banks are evading Reserve Requirements and Inflating the Money Supply; http://www.mises.org/workingpapers.asp (May16, 2005).
23. Choudhury, Masudul Alam, Money in Islam: A Study in Islamic Political Economy', Routledge, London & New York, 1997, Pp. 71-103, 286-291.
24. Clement M. Henry and Rodney Wilson (Ed.) (2005); The Politics of Islamic Finance; Oxford University Press, Karachi, Pakistan.
25. Council of Islamic Ideology (CII), Government of Pakistan; 'Report on Elimination of Interest from the Economy;, June, 1980.
26. Council of the Islamic Fiqh Academy, 'Resolutions and

Recommendations' (1985-2000), IRTI, IDB, Jeddah, 2000.

27. Al-Dhareer, Siddiq M.Al-Amen (1997); 'Al-Gharar in Contracts and its Effect on Contemporary Transactions', IRTI, IDB, Jeddah.
28. Edwin, Cannan B.P. Adarkar, B.K. Sandwell, J. M. Keynes, and K. E. Boulding "Saving And Usury: A Symposium" The Economic Journal, Vol. 42, No. 165. (Mar., 1932), pp. 123-141.
29. Eltejani, A. Ahmed; Comments on paper by Adam Nathif Jama on Sukuk Islamic; (Papers presented in the 6th Intl. Conference on Islamic economics and finance, Jakarta, Indonesia, November 21-24, 2005; IRTI, IDB, the Bank Indonesia and others); Pp. 411-13.
30. Federal Shariat Court (FSC), Government of Pakistan; 'Judgment on Laws Involving Interest' (1991) published by P.L.D. Publishers, Lahore (Volume XLIV 1992); Also published by IRTI, IDB and Siddiqi Trust, Karachi, 1992.
31. El-Gamal, Mahmoud Amin, (a) 'A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance, Indiana: ISNA. June, 2000; (b): 'An Economic Explication of the Prohibition of Riba in Classical Islamic Jurisprudence' (in Proceedings of the Third Harvard University Forum on Islamic Finance, Harvard University; Center for Middle Eastern Studies, May 2, 2001; pp.29-40). http://www.ruf.rice.edu/ elgamal
32. Hanson, J.L.; A Dictionary of Economics & Commerce, London, (4th edition).
33. Hasan, Zubair; Evaluation of Islamic Banking performance: On the Current Use of Econometric Models; Islamic Economics and Banking in the 21st century; (6th Islamic Conference Papers, Jakarta, November, 21-24, 2005); Pp. 229-248.
34. Hasanuz Zaman, S.M. (a) 'Bai' Salam: Principles and Practical Application', Quarterly "Islamic Studies", IRI, Islamabad, Vol. 30, No. 4 (Winter 1991), pp. 443-461; (b) 'Indexation of Financial Assets: An Islamic Evaluation', IIIT, Islamabad, 1993; (c) 'Mudarabah in Non-Trade Operations' in Islamic Economics', Journal of King Abdul Aziz University, Jeddah, Vol.2, 1990 (1410 AH), Pp: 69-88; (d) Defining Islamic Economics, Journal of Islamic Banking and Finance, IAIB, Karachi, Vol. 17; No. 2 (April-June 2000).; (e) Islam and Business Ethics, IIBI, London, 2003.
35. Hassan, Abdullah Alwi Haji (1994); 'Sales and Contracts in Early Islamic Commercial Law', Islamic Research Institute, International Islamic University, Islamabad.
36. Homoud, Sami Hassan; Islamic Financial Instruments based on Intermediary Contracts, in Ahmad, Ausaf and Khan, Tariqullah eds., (1998), Islamic Financial Instruments for Public Sector Resource Mobilization; IRTI, IDB, Jeddah.
37. Institute of Islamic Banking and Insurance (IIBI), London, 'A Compendium of Legal Opinions on the Operations of Islamic Banks', edited & translated

by Yusuf Talal Delorenzo, Volume-II, 2000.

38. Iqbal, Munawar and David T. Llewellyn (editors); 'Islamic Banking and Finance: New perspectives on Profit-Sharing and Risk' Edward Elgar, UK, 2002.
39. Jarhi, Mabid Ali & Munawar Iqbal (2001); 'Islamic Banking: Answers to some Frequently Asked Questions'; IRTI, IDB; Occasional Paper No. 4.
40. Kahf, Monzer; 'Instruments of Meeting Budget Deficit in Islamic Economy', Research Paper No.42, IRTI, IDB;1997; Earlier version published in The American Journal of Islamic Social Sciences, Vol.11, Issue No. 2; Summer 1994; (b) Framework of Tawarruq and Securitization in Shariah and Islamic Banking; www.kahf.net/papers.html (written for AAOIFI Seminar in Bahrain held in February, 2004).
41. Kester, W. Carl (1986), "Capital and Ownership Structure: A Comparison of US and Japanese Manufacturing Corporations," Financial Management, Vol. 15; Spring, 1986.
42. Keynes, John Maynard; The End of Laissez-faire; Lecture given at Oxford in November 1924; The Hogarth Press, July 1926 (Part IV).
43. Khan, M. Fahim, (a) 'Time Value of Money and its Discounting in Islamic Perspective', Monograph, IIIE, International Islamic University, Islamabad, 1987, (b) 'Financial Modernization in 21st Century and Challenge for Islamic Banking', International Journal of Islamic Financial Services, Vol.1, No.3 (1999); (c) 'Islamic Futures and Their Markets', IRTI, IDB, Research Paper No. 32, 1995.
44. Khan, S. Mohsin and Abbas Mirakhor (Edt) (1987); 'Theoretical Studies in Islamic Banking and Finance', The Institute for Research and Islamic Studies, Houston, Texas.
45. Khan, S. Mohsin, (1986), "Islamic Interest free Banking: A Theoretical Analysis"; IMF Staff Papers Vol. 33, No. 1; Pp 1-27.
46. Khan, Tariqullah & Habib Ahmed (2001): Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry; Occasional Paper No.5, IRTI, IDB; Jeddah.
47. Khan, Tariqullah; Islamic Quasi Equity (Debt) Instruments and the Challenges of Balance Sheet Hedging: An Exploratory Analysis; Islamic Economic Studies, IRTI, IDB, Jeddah; Vol. 7, Nos. 1 & 2; October 1999 and April, 2000.
48. Khorshid, Aly; Islamic Insurance; A Modern Approach to Islamic Banking; Routledge Curzon, Taylor & Francis group, London, 2004.
49. Lane, Edward William; Arabic-English Lexicon; Frederic Publication Co. 1956.
50. Lawrence Dennis; H. Somerville; "Usury"; The Economic Journal, Vol. 42, No. 166. (Jun., 1932), pp. 312-323.
51. Lewis, Pellat and J. Schacht; The Encyclopedia of Islam; USA; 1965; Vol.2, p.49
52. Lombard, Maurice; The Golden Age of Islam, (in French), translated into

English by Joan Spencer: published by North-Holland publishing company; 1975.

53. Mahmassani, S, Falsafat Al-Tashri Fi Al-Islam, Eng. translated by Farhat J. Zaideh, E.J. Bril Leiden, 1961.
54. Malik Ibn-e-Anas, Imam; Mu'watta, English Translation by M. Rahimuddin; Sh. Muhammad Ashraf Publishers, Lahore, 1985 (reprinted in 1991);
55. Mannan, M. A. (1984); The Making of Islamic Economic Society, Published by International Association for Islamic Banks, Cairo, 1984. Pp. 55-74.
56. Mansoori, M. Tahir; Islamic Law of Contracts and Business Transactions, IIU, Islamabad, 2005.
57. Marcus Noland; Religion, Culture and Economic Performance; (2003) http://www.csmonitor.com/cgi- bin/encryptmail.pl?.
58. Marghinani; Al-Hedaya, English translation by Charles Hamilton, Premier Book House, Lahore; 1957.
59. Mills, P.S. and J.R. Presley (1999), Islamic Finance: Theory and Practice, Basingstoke: Macmillan Press.
60. Mirakhor, Abbas and Nadeem ul Haque; The Design of Instruments for Government Finance in an Islamic Economy; IMF, Working Paper/98/54; March, 1998.
61. Phililp Moore, (1997), Islamic Finance: A Partnership for Growth, Euromoney Publications PLC: London.
62. Muslehuddin, Muhammad; (i) Concept of Civil Liability in Islam and the Law of Torts; Islamic Publication Ltd, Lahore, 1982; (ii) Banking and Islamic Law, Islamic Book Service, New Delhi, 1993.
63. Nabhani, Taqiuddin; The Economic System of Islam; Al-Khilafah publications, London SW7 4UB; 1997.
64. Nyazi, Liaqat Ali; Islamic Law of Tort; Research Cell, Dayal Singh Trust Library; Lahore, 1988
65. Obaidullah, Mohammed; Islamic Financial Services, King Abdulaziz University, Jeddah;(http://islamiccenter.kau.edu.sa/english/publications/Obaidullah/ifs/ifs.html)
66. Perkins, John "Confessions of an Economic Hitman" Berrett-Koehler Publishers, Inc. San Francisco, 2004.
67. Piranie, Ashraf; Ethical Socially Responsible Investments, New Horizon, London, July/August, 2006.
68. Postan, M. and E.E. Rich (editors), The Cambridge Economic History of Europe, Cambridge University Press, London, 1952.
69. Pramanik, Ataul Haq; Islam and Development Revisited with Evidences from Malaysia; Islamic Economic Studies; IDB, Jeddah; September, 2002 (10/1) (Pp. 39-74).
70. Presley, John R. (1988); (Ed.) 'Directory of Islamic Financial Institutions', International Centre for Islamic Studies, Croom Helm, Britain.
71. Qadri, Anwar Ahmed; Islamic Jurisprudence in the Modern World; N.M.

Tripathi Private Limited, Bombay, 1963; Pp: 97-113.

72. Rahim, Abdul; The principles of Mohammedan Jurisprudence; All Pakistan Legal Decisions, Lahore, 1958; Pp. 261-325; (first published in 1911 by Luzac & Co, London).
73. Ray, Nicholas Dylan; 'Arab Islamic Banking and the Renewal of Islamic Law'; Grahm & Trotman, 1995.
74. Robbins, Lionel; Essay on the Nature and Significance of Economic Science, Macmalin, London, 1962.
75. Robertson, James; Future Wealth: A New Economics for the 21st Century, Cassell Publications, London 1990.
76. Rosely, Saiful Azhar & Sanusi, Mahmood M.; The Application of Bai' Al-'Inah And Bai' Al-Dayn in Malaysian Islamic Bonds: An Islamic Analysis, International Journal of Islamic Financial Services; Jul - Sep, 1999. (http://islamic-finance.net/journal.html)
77. Salih, Nabil A; Unlawful Gain and legitimate profit in Islamic Commercial Law: Riba Gharar and Islamic Banking; Cambridge University Press, 1986.
78. Schumpeter, A. Joseph; History of Economic Analysis; Routeldge; 1954.
79. Shariah Appellate Bench (SAB), Supreme Court of Pakistan, 'Judgment on Riba'; Shariat Law Reports, Lahore, February, 2000.
80. Siddiqi, M Nejatullah; (a) Issues in Islamic banking: Selected papers; The Islamic Foundation; UK, 1983; (b) 'Some Economic Aspects of Mudarabah: Review of Islamic Economics', Journal of International Association For Islamic Economics, Vol.1, No.2, 1991, pp.21-34; (c) Dialogue in Islamic Economics; IPS and The Islamic Foundation; (d) Response on the Paper by Asad Zaman; Market Forces; Journal of Management, Informatics and Technology; PAF, KIET, Karachi; Vol.2; No. 3 (October, 2006); (e) Islamic Banking and Finance in Theory and Practices: A Survey of State of the Art; Islamic Economic Studies, IRTI, IDB; Vol.13; No. 2 (February, 2006); Pp.1-48.
81. Somerville, H. Interest and Usury in a New Light; The Economic Journal, Vol. 41, No. 164. (Dec., 1931), pp. 646-649.
82. Thani, Nik Norzul, Riza Mohamed Abdullah& Megat Hizaini Hassan; Law and Practice of Islamic Banking and Finance; Thomson, Sweet & Mawell Asia, Malaysia, 2003.
83. The Economist, London, Various Issues.
84. Udovitch, Abraham; Partnership and profit in Medieval Islam; Princeton University Press; 1970.
85. Umar, Halim (1995); Shariah, Economic and Accounting Framework of Bai'Al-Salam; IRTI, IDB, Jeddah; Research Paper No. 33.
86. Usmani, Muhammad Taqi, 'Introduction to Islamic Finance', Idaratul Ma'arif, Karachi May, 2000.
87. Uthman, Usamah A; 'Prepaid Forward and Leasing Contracts: A Critical Analysis of a form of Financing Employed by Enron', in 'Practical Financial

Economics: A New Science' Edited by Austin Murphy, Westport, Ct/London; Praeger, 2003; Pp 105-132.

88. Vogel, E. Frank & Samuel L. Hayes; Islamic Law and Finance: Religion, Risk and Return; Arab & Islamic Law Series; Kluwer Law International, The Hague, Netherlands, 1998.
89. Wayne, A.M. Visser and Alastair McIntosh, A Short Review of the Historical Critique of Usury, Accounting, Business & Financial History, 8:2, Routledge, London, July 1998, pp. 175-189.
90. Wilson, Rodney; 'The Interface between Islamic and conventional banking, in 'Islamic Banking and Finance: New Perspectives on Profit-Sharing and Risk' edited by Munawar Iqbal and David T. Llewellyn; Edward Elgar, UK, 2002
91. World Bank; Global Development Finance: Mobilising Finance and Managing Vulnerability; Washington DC, 2005.
92. Yousef, M. Tarik; The Murabaha Syndrome in Islamic Finance: Laws, Institutions and Politics; in 'The Politics of Islamic Finance'; Ed. By Clement M. Henry and Rodney Wilson, Oxford University Press, Karachi; Pp. 63-80
93. Zaidi, Iqbal and Abbas Mirakhor; 'Stabilization and Growth in an Open Islamic Economy', Review of Islamic Economics, Vol. 1; No. 2, 1991, Pp. 1-20.
94. Zaman, Arshad and Asad Zaman (2001), 'Interest & Modern Economy', in 'Islamic Economic Studies'; Vol.8 No.2 pp. 61 - 74, April, 2001; also in The Lahore Journal of Economics, Vol. 6, No. 1.
95. Zaman, Asad; 'Islamic Economics: Problems and Prospects: A Note' Market Forces; Journal of Management, Informatics and Technology; PAF, KIET, Karachi; Vol. 2, No. 1 (April, 2006).
96. Zaman, S. H. Islam vis-à-vis Interest, Islamic Culture; Hyderabad Dakan, January, 1966.
97. Ziauddin Ahmad, Munawar Iqbal and M. Fahim Khan, (Ed.) (1983); 'Money and Banking in Islam', International Centre for Research in Islamic Economics, King Abdulaziz University, Jeddah, and the Institute of Policy Studies, Islamabad.
98. Zuhayli, Wahbah; 'Al Fiqhul Islami wa Adillatohu', English Translation: "Financial Transactions in Islamic Jurisprudence" by Mahmoud Amin El-Gamal; Dar al Fikr, Damascus, Syria, 2003 A. D.

مراجع ومصادر: اُردو/عربی مواد

- ابوداؤد، سلیمان السجستانی (1952) سنن ابوداؤد، مطبع مصطفی الحلبی، ج2۔
- ابوحنیفہ، (سن طباعت درج نہیں) جامع مسند الامام الاعظم دارالمعارف حیدرآباد دکن۔
- علی، سید امیر (سن طباعت درج نہیں) فتاویٰ عالمگیری، اردو ترجمہ، لاہور
- الأتاسی، محمد خالد (1403ھ) شرح مجلۃ الاحکام العدلیہ، مکتبۃ الاسلامیہ، کوئٹہ
- العینی، عمدۃ القاری (سن طباعت درج نہیں) شرح صحیح البخاری ج11۔
- الباجی، ابوداؤد، سلیمان بن خلاف (1332ھ)، کتاب المنتقی، شرح الموطا، مطبع السعادۃ، مصر ج4
- دبئی اسلامک بینک، الاقتصاد الاسلامی (1984) مارچ کا شمارہ
- الحلی، شرائع الاسلام، نجف: ج2۔
- الھندی، علی المتقی علاؤالدین (1950) کنز العمال، حیدرآباد دکن: ج2
- حسین، علی الحسینی (1964)، عقد البیع فی فقہ الجعفری، مکتبہ نہدہ، بغداد۔
- ابن عابدین، محمد امین (سن طباعت درج نہیں) ردّ المختار علی درالمختار، ایچ، ایم سعید کمپنی ج6۔
- ابن ابی حاتم (1997) تفسیر القرآن الحکیم، مکہ المکرّمہ، ج2۔
- ابن باز، عبدالعزیز (1995) فتاویٰ (اردو ترجمہ) مکتبہ دارالسلام، ریاض سعودی عربیہ
- ابن حجر العسقلانی (1981)، فتح الباری، شرح صحیح البخاری، مکہ، سعودی عربیہ
- ابن حجر العسقلانی (1998) تلخیص الحبیر فی تخریج احادیث رافعی الکبیر، دارالکتب العلمیہ، بیروت ج3
- ابن حزم، ابومحمد علی بن احمد (1988) المحلی بالآثار، دارالکتب العلمیہ، بیروت۔
- ابن قدامہ، ابومحمد عبداللہ بن احمد (1367ھ) المغنی، دارالمنار، مصر
- ابن رُشد، محمد بن احمد (1950) بدایۃ المجتہد ونہایۃ المقتصد، مصر
- ابن القیم، شمس الدین محمد بن ابی بکر (1955) اعلام الموقعین عن رب العالمین، مصر ج2
- جصاص، الرازی، ابوبکر احمد بن علی (1999)، احکام القرآن، اردو ترجمہ از عبدالقیوم، بین الاقوامی اسلامی یونیورسٹی، اسلام آباد۔
- جواد، محمد المغنیہ (1966)، فقہ الامام جعفر الصادق، بیروت
- الجزیری، عبدالرحمٰن (1973)، کتاب الفقہ علی مذاہبِ اربعہ، اردو ترجمہ لاہور ج2
- کاندھلوی، محمد ذکریا (1984) اعجاز المسالک للموطا المالک، مکتبہ امدادیہ، ج11
- الکاسانی، علاؤالدین، ابوبکر بن مسعود (1400ھ) بدائع الصنائع فی ترتیب الشرائع، ایچ۔ایم سعید کمپنی، کراچی (اردو ترجمہ) لاہور، 1993
- الخازن، علی بن محمد ابن ابراہیم (1955) تفسیر الخازن، مصطفیٰ البابی، مصر ج1
- الحسان، حسین احمد، حکم الشریعۃ الاسلامیہ فی عقود التامین، دارالاعتصام، قاہرہ

- الکلینی ،ابوجعفرمحمد الرازی (1278ھ)،الکافی تہران ج5
- کویت فائنانس ہاؤس،فتاویٰ ھیئۃ الرقابۃ الشرعیہ (اردو ترجمہ) ج2
- المرغینانی، برھان الدین ابوالحسن علی بن عبدالجلیل ،الھدایۃ ،مکتبہ امدادیہ، ملتان
- مودودی،سید ابوالاعلیٰ (91-1982) تفہیم القرآن، لاہور،ج 1، 2
- مبارک پوری،عبدالرحمٰن،تحفۃ الاحوذی شرح جامع الترمذی،نشر السنہ،ملتان۔
- مسلم،ابن الحجاج النیسابوری،صحیح مسلم مع شرح یحییٰ بن شرف النووی، دارالفکر،مکتبۃ الریاض الحدیث، (1981)
- نسائی،ابوعبدالرحمٰن،احمد بن شعیب،سنن النسائی مع شرح از جلال الدین سیوطی،مکتبۃ العلمیہ ،بیروت،ج7، 8۔
- نورالدین،عطر (1978/1397)،المعاملات المصر فیۃ وربویۃ وعلا جہافی الاسلام،تیسرا ایڈیشن
- قسطلانی،احمد محمد بن ابی بکر (1304ھ) ارشاد الساری،شرح صحیح البخاری مصر،ج4
- القطان،ابراہیم،المنجد،پانچواں ایڈیشن مکتبۃ العصریہ
- صحیفۂ اہلحدیث کراچی،24 فروری 1993۔
- الصنعانی،ابوبکر عبدالرزاق (1972)المصنف ،لبنان،ج8۔
- السرخسی ،شمس الدین ابوبکر محمد بن ابوسہل،المبسوط ،مکتبۃ السعادۃ،مصر
- سیوطی،عبدالرحمٰن جلال الدین (2003/1423)،لباب النقول،دارلکتب العربی،بیروت
- شافعی،ابوعبداللہ محمد بن ادریس (1321ھ) کتاب لام،مصر،ج3
- شاطبی،ابواسحٰق ابراہیم،الموافقات فی اصول الشرائع،قاہرہ
- الشیبانی،محمد (1953)،الاصل،قاہرہ مصر
- الشربینی،محمد الخطیب ،(1958)،مغنی المحتاج،ج2 مصطفیٰ البابی مصر
- الشوکانی،محمد بن علی،نیل الأوطار من اسرار منتقی الاخبار،ج5 شر السنہ ملتان؛الشوکانی،شفا العلیل فی حکم الزیادۃ الثمن المجرد ولعجل۔
- طبری،ابوجعفر،محمد بن جریر،البیان،دارالمعارف مصر، ج 6
- ترمذی،ابوعیسیٰ محمد(1988)،الصحیح السنن،مع تخریج از ناصرالدین البانی،ریاض،سعودی عربیہ،ج2۔
- یونیورسٹی آف دی پنجاب،لاہور (1973) دائرہ المعارف الاسلامیہ،ج10
- عثمانی،محمد عمران اشرف (2000b) شرکت ومضاربت،عصر حاضر میں،ادارۃ المعارف کراچی۔
- عثمانی،محمد تقی (1994) فقہ المعاملات،ج 1 میمن اسلامک پبلیکشنز کراچی۔
- عثمانی،محمد تقی (1999)،اسلام اور جدید معیشت وتجارت،ادارہ المعارف،کراچی۔
- ولی اللہ،شاہ،دہلوی (1353ھ) المسویٰ من احادیث المؤطا ج2۔
- واقدی،محمد بن عمر (1966) کتاب المغازی،آکسفورڈ یونیورسٹی پریس،آکسفورڈ
- الزحیلی،وھبۃ (1985)الفقہ الاسلامی وأدلّتہٗ ،دارالفکر،دمشق۔

کتاب کے بارے میں چند ماہرین کی رائے

''اسلامک فنانس پر یہ ایک جامع کتاب ہے جس میں تمام فکری پہلوؤں پر پوری مہارت سے تفصیلی گفتگو کی گئی ہے۔ قارئین جو اسلامی مالکاری قوانین کا مجموعی جائزہ لینے کے خواہشمند ہوں اس تصنیف پر بھروسہ کر سکتے ہیں۔

Y.Qgiso Tokyo, Japan.

''اب تک میرا تعلق اور تجربہ روایتی فائنانس سے رہا ہے اور اسلامک فائنانس پر یہ پہلی کتاب ہے جس کے مطالعے کا مجھے موقع ملا۔ اس میں اسلامک فائنانس کا بطور نظام بھرپور احاطہ کیا گیا ہے۔ ہر قسم کے لوگ اسے ایک مفید ریفرنس پائیں گے۔''

Mohamed El-Bawab(Chicago IL United States)

''مصنف مغرب کے سرمایہ دارانہ نظام کو شدید تنقید کا نشانہ بناتا ہے اور واضح کرتا ہے کہ اسلامی مالیاتی نظام اس کا مقابلہ کر سکتا ہے۔ یہ کتاب بیک وقت اکیڈمک، مذہبی، قانونی، سیاسی اور معاشی پہلوؤں پر بحث کرتی ہے۔ "Getabstrat" کا Rol Dobelli اس کتاب کی ہر اُس شخص کے لیے نہایت اہم خیال کرتا ہے جس کا کسی بھی لحاظ سے اسلامی بینکاری اور فائنانس سے تعلق ہے۔

"Getabstrat"

''کتاب پر ڈاکٹر محمد عبید اللہ، اکانومسٹ، IRTI، اسلامک ڈویلپمنٹ بینک جدہ کے **Review** سے ماخوذ جو "Islamic Economic Studies" کے جلد 15، نمبر 2 (جنوری 2008ء) شمارہ میں شائع ہوا۔''

''اسلامک فائنانس کے تیزی سے پھیلتے ہوئے لٹریچر میں یہ ایک نیا اور نہایت مفید اضافہ ہے۔ کتاب ایک انسائیکلوپیڈیا ہے جو اسلامی مالکاری نظام کے بنیادی عناصر، اسلامی تجارتی بینکاری، انویسٹمنٹ بینکاری، باہمی تکافل، سرماوی منڈیوں اور دیگر اہم شعبوں کے بارے میں آسان فہم اور واضح مواد پیش کرتی ہے۔ مصنف اقتصادیات میں طلائی کرنسی نظام کو عملی طور پر ناممکن خیال کرتے ہوئے مالیاتی شعبوں اور زری اثاثہ جات کو حقیقی حیثیت سے منسلک کرنے پر زور دیتا ہے۔

مصنف اس غلط فہمی کو کامیابی اور اعتماد سے دور کرتا ہے کہ صرف اونچی شرح سود یا صارفی قرضوں کا سود

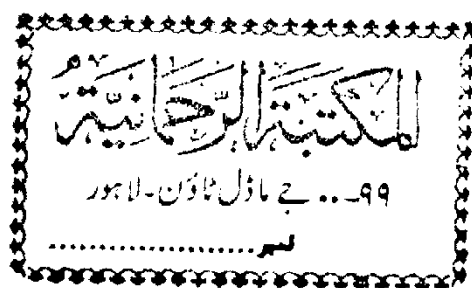
ہی حرام ہے۔ ان کی دی ہوئی ربا کی تعریف متعلقہ لٹریچر میں اب تک کی جامع ترین تعریف ہے۔ کتاب میں اسلامی بینکاری کے مجموعی ماڈل کو جامع انداز میں پیش کرنے کے علاوہ تمام اسلامی موڈز، ان کی ساخت، دستاویزات، حسابی نوعیت، شرعی اصولوں سے مطابقت کے تقاضوں اور کاروباری خطرات کو کم سے کم کرنے جیسے امور پر نہایت منطقی اور عملی لحاظ سے بحث کی گئی ہے۔ بایں ہمہ، اسلامی بینکاری کے تصورات اور عملی پہلوؤں پر عموماً کی جانے والی تنقید کا معروضی جائزہ پیش کرنے کے ساتھ یہ کتاب اسلامک فائنانس میں اسٹینڈرڈ درسی کتاب کے حوالے سے اب تک موجود خلا کو نہایت خوبی سے پورا کرتی ہے۔

مصنف نے اختلافی فقہی مسائل پر امتِ اسلامیہ کی اجتماعی سوچ کو عملی شکل میں ڈھالنے کے لیے متوازن راہ اختیار کی ہے۔ ڈگری اور ماسٹر لیولز کے سنجیدہ طلباء، محققین اور اسلامی بینکوں و مالیاتی اداروں میں عملاً کام کرنے والے اس کتاب کو نہایت مفید پائیں گے۔ (صفحات 111-115)

کتاب پر اسلامی معاشیات پر آئی ڈی بی کے انعام یافتہ اور نامور محقق ڈاکٹر حسن الزمان کے ریویو سے ماخوذ جو اسلامک ریسرچ انسٹیٹیوٹ، اسلامک یونیورسٹی اسلام آباد کے سہ ماہی رسالے "Islamic Studies" کے Vol.46, No.3, Autumn 2007 شمارے میں شائع ہوا:

''یہ کتاب بینکاری اور مالیات سے متعلق علمی حلقوں میں پہچانے جانے والے اسکالر جناب محمد ایوب کا شاہکار ہے جس میں انھوں نے اسلامی معاشیات میں کام کرنے والی مارکیٹ اکانومی اور مالیاتی نظام، اداروں، آلات اور خدمات پر سیر حاصل بحث کی ہے۔ مالکاری طریقوں پر تفصیلی بحث سے قبل عقود، تجارت اور قرض و دین سے متعلق اصولوں کے بیان سے یہ ایک ممتاز حیثیت اختیار کر گئی ہے۔ اسلامی بینکاری پر مواد اب تک بکھرا ہوا تھا اور طلباء و اساتذہ کو مشکلات درپیش تھیں۔ مصنف نے دنیا کے تمام خطوں میں اسلامی بینکاری کو مدنظر رکھتے ہوئے تفاصیل جمع کر کے ایک گرانقدر خدمات سرانجام دی ہیں۔''

کولمبو، سری لنکا سے شائع ہونے والے جرنل "Islamic Finance Today" کے ستمبر 2008ء کے شمارے سے ماخوذ:

"ان تمام لوگوں کے لیے جو کسی بھی طرح اسلامی بینکاری انڈسٹری سے منسلک ہیں یا اس میں دلچسپی رکھتے ہیں، یہ تصنیف ایک اسٹینڈرڈ کتاب ہے۔ یہ اب تک کا جامع ترین کام ہے جس میں نہ صرف اسلامی معاشی نظام اور اسلامی مالیاتی اداروں کے کردار پر اجمالی بحث کی گئی ہے بلکہ تمام اہم مالیاتی و مالکاری پراڈکٹس کے جملہ پہلوؤں پر تفصیلی بحث بھی موجود ہے۔ یہ کتاب ان تمام لوگوں کے مطالعہ میں آنی چاہیے جو تیزی سے ترقی کرتی ہوئی اسلامی بینکاری و مالیاتی انڈسٹری کے بارے میں بنیادی اصولوں اور عملی پہلوؤں کے بارے میں علم و آگاہی کے خواہاں ہیں۔

محمد ایوب

ایم اے اکنامکس و ایم اے اسلامک اسٹڈیز
پنجاب یونیورسٹی، لاہور
ایم اے عربی و ایل ایل بی۔ کراچی یونیورسٹی
فارغ التحصیل: مدرسہ ضیاء القرآن والحدیث، چشتیاں، بہاولنگر
DAIBP (ڈپلومائڈ ایسوسی ایٹ ممبر، انسٹیٹیوٹ بینکرز پاکستان)
ڈائریکٹر ریسرچ اینڈ ٹریننگ، رفاہ سنٹر آف اسلامک بزنس،
رفاہ انٹرنیشنل یونیورسٹی، اسلام آباد
اسٹیٹ بینک آف پاکستان میں مناصب: اکتوبر 1979ء تا دسمبر 2006ء
سینئر جوائنٹ ڈائریکٹر، ریسرچ ڈیپارٹمنٹ
چیف، اسلامک اکنامکس ڈویژن
سینئر جوائنٹ ڈائریکٹر، اسلامک بینکنگ ڈیپارٹمنٹ
ہیڈ آف اسلامک بینکنگ، NIBAF (اسٹیٹ بینک کا تربیتی ادارہ)
مصنف اسلامی معاشیات، بینکاری و مالکاری کے تقریباً تمام شعبوں پر تحقیق کے علاوہ عالمی سطح کے کئی فورمز پر مقالہ جات پیش کر چکے ہیں۔

تصنیفات:

(1) Islamic Banking and Finance: Theory and Practice; State Bank of Pakistan, December, 2002

(2) Understanding Islamic Finance, John Wiley & sons, London, October, 2007.

(3) Producer of Islamic Banking e-learning seriesé CD-ROM on Fundamentals of Islamic Banking (10 hours' teaching), three illustrated animated books and a work book covering nine Modules with the help of true-to-life charaters; published by Carillon Learning Media of UAE.

(4) متفرق جرنلز میں تین درجن سے زائد مضامین جو اسلامی معاشیات، بینکاری و مالکاری کے جملہ پہلوؤں پر بحث کرتے ہیں۔

(5) اسلامی بینکاری و مالکاری میں تعلیم و تربیت

E-mail: ayubsbpex@yahoo.com, ayubsbp@yahoo.com

اسلامی مالیات اسلامی مالیا

""اسلامی مالیات"" میں نفس مضمون کے عمیق جائزے اور تمام اہم پراڈکٹس اور کاروباری مراحل کے تفصیلی بیان کی مدد سے تیزی سے اُبھرتی ہوئی اسلامی بینکاری و مالکاری مارکیٹ کے ضروری عناصر، لوازمات اور کاروباری Modes پیش کیے گئے ہیں۔ کتاب کی نمایاں خصوصیات یہ ہیں:

- اسلامی مالیات کے فلسفہ اور مبادی پر سیر حاصل بحث۔
- ایسے اہم طریقوں، پراڈکٹس اور ان کے عملی پروسیجر کا بیان جنھیں عالمی سطح پر مالیاتی ادارے شرعی اصولوں سے مطابقت کا لحاظ رکھتے ہوئے متفرق گاہکوں کی مالکاری کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔
- اس کردار کا بیان جو اسلامی مالیاتی نظام معاشی و مالکاری شعبوں کو ترقی دینے میں ادا کر سکتا ہے۔
- اسلامی بینکوں کی طرف سے ڈیپازٹس کے انتظام، فنڈ مینجمنٹ، متفرق شعبوں کی مالکاری، رسک مینجمنٹ، اکاؤنٹنگ اور اسلامی مالیاتی منڈیوں اور آلات کی ورکنگ کے بارے میں عملی اور آپریشنل مثالیں۔
- اسلامک فائنانس پر کیے جانے والے تمام اعتراضات کا معروضی جائزہ۔

اس طرح یہ کتاب نہ صرف ان تمام لوگوں کی تعلیم و تربیت کے لیے اہم ذریعہ ہے جو اسلامی بینکاری سہولیات فراہم کرنے کی غرض سے اس مخصوص نئی مارکیٹ میں آرہے ہیں، بلکہ محققین، انڈر گریجوایٹ اور پوسٹ گریجوایٹ طلباء کے لیے بھی ناگزیر علمی مواد کی حیثیت رکھتی ہے۔

Understanding Islamic Finance

John Wiley & Sons, London
October, 2007
کا اردو ایڈیشن

ISBN: 978-969-9486-00-5
9789699486005
Rs. 1,250.00